

# 2023年服装五一活动海报 服装店五一活动方案热(实用8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 服装五一活动海报篇一

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11:00开始

方案一：一人行，第一件原价，第二件打8折。两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。三人以上（包括三人）全体六折。

方案二：凡是当天在本店购买服装的消费者，可获赠服装店代金券10元（或会员卡，可打8.8折与积分，积分越高，打折越低），用代金券牢牢抓住顾客，牢牢抓住顾客的心，提高长期回头客。

## 服装五一活动海报篇二

目的在于：

- 1、直接提高店面此段时间的销售业绩。
- 2、未农历新年的销售峰期奠定客户基础！

活动主题：五一

买100送100!

服装店五一元旦活动活动时间：5月xx日活动业绩预估：各店  
单日平均营业额提升至3000元以上。

sp□商品直接促销) 活动

活动时间：5月xx日

费用预估：暂无

sp1□优惠送到底大行动：

凡在活动期限内，到店内一次性购买满100元货品（8折以上，  
含8折）可一次性获得赠送的价值20元抵用卷5张！累计共  
计100元！

每张抵用券限单次消费，且20元可以当场消费，不设找零。  
（详细使用方法，见抵用券说明）

sp2□折扣降价直接促销：

活动方式：

- 1、全场秋冬装特价5折起（主力折扣7折）
- 2、全场3w货品全面3x6折清仓。
- 3、全部新款冬装8折优惠。新客上门真优惠：

sp3□新客上门有实惠：

活动方式：

- 1、凡第一次到店面内购买商品的客户，可以直接登记客户资料。并在原有购物的基础上再打9、5折！（限6折以上商品）
- 2、凡一次性买购超200元以上，可获得积分卡直接多两枚印花的优惠积分。
- 3、新顾客一次性购买满228元可赠送精美身高尺一套！

备选：抢购乐其中

活动方式：

- 1、自行指定15款为抢购专款货品，这些货品在抢购时间段内一律最后单一成本价销售。
- 2、抢购详细操作方式（见附件）。

活动媒体宣传计划

活动时间：5月xx

费用预估：暂无

由大家结合确定需要的活动内容的几项或是全部，印刷统一的宣传dm（单张），并在传单内底纹配以叮当猫logo（总分数1x2万份，于当地各市的最主要报纸发行单位内夹报发行。

结合所挑选的活动内容项目，挑选适当的辅主题以及活动内容，对于已经在公司内留下手机号码的顾客直接的发送短信，而告知公司的活动内容。

对于已经在公司内留下通信地址的顾客直接的投信邮寄，并可在内付10元抵用卷一张，而告知公司的活动内容。并带动其至公司购买。

（详细布置及安排详见效果图）

灯光：主光源明亮但不能刺眼，能以黄白两色灯光交叉照射。

模特及服装上应有黄色射灯直接照射，体现细节特征。

模特模特：以当地最适合销售的产品为主力，以价位最低的服装穿着在其身上，并在上面用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

服装陈列：价位最低的服装放置于最显眼的位置□4s上至特价花车内□3w货品上至各个柜台内。并同时货品上用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

音乐气氛：主要以激烈奔放的动感音乐为主。节奏应尽量快。  
推荐使用：芭比娃娃主唱的：触电（以及专辑内其它相应的歌曲）

陈列道具：

1、门头横幅：用与招牌大小相同尺寸的红色布条，宽度至少25cm以上：上印活动主题：（待选）

2、店面橱窗：将所挑选的活动内容的相应的副标题以刻字的方式贴于玻璃橱窗。要求醒目。吸引眼球！并同时橱窗、玻璃门内用安全雪花喷出各种图案布置现场的气氛！

3、上空吊旗：统一按照公司设计的统一形象的雪花型、或者是其他类型的吊旗进行悬吊，每张吊旗相距约80cmx100cm□悬吊高度吊旗最下方距离地面2、4米。

4、花车前方□kt板喷画布置，内喷内容为（待选），以进步突出我们的活动内容。

5、收银台：对于本次活动所挑选的内容的具体说明，用a3大张相纸喷绘来做详细说明。使得每个到收银台的客户都能很清楚的知道我们现在正在进行的活动情况。

6、员工：按店内人数，制作做印有此次活动标语（待选）的彩带挂于身上，并在门前迎宾的时候对过往的行人宣读我们的活动口号！

所需要物品准备清单：（数量为预估量）

抵用卷a□10000张

各种折扣的标示卡各：3000张

吊旗、橱窗喷画□x架喷画：200份（每份分别含10张吊旗、一张橱窗喷画、一张x架喷画、收银台摆放用x活动说明两张）

## 服装五一活动海报篇三

二、诗歌花语、完美母亲节

三、爱心行动、完美助残日

四、健康生活、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵□xx商场在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

- 1、开锣套餐、惊喜无限
- 2、开锣时刻、争分夺秒
- 3、完美价期、任您挑选

## a促销板块

开锣套餐、惊喜无限（活动时间：5月1日至5月7日）

“五一”期间是旅游高峰期，在大家准备前往旅游目的地之前的采购，部份大家的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补

5月2日“开锣首席餐”特色

5月3日“玩美心情餐”绿色

5月4日“时尚青年餐”营养

5月5日“青春飞扬餐”美容

5月6日“开心、玩转餐”休闲

5月7日“归心似箭餐”调节合胃

每日食谱不同（主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售）。

开锣时刻、争分夺秒（活动时间□xx年5月1日至xx年5月7日止）活动内容：实质是限时抢购，在每一天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每一天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，（数量有限，抢完为止）

（注：本次活动单张小票最多限领二张抢购票，入场抢购时必须将抢购票交于工作人员，才能入场抢购，抢购票必须加盖华达财务章方才有效）。

内部注意：内部员工及员工家属不得参与本次活动，违者必纠，所有抢购商品均为纸条放在盒子里（盒子为密封）堆放在抢购堆头上，顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品，每一天限抢300份商品。

3、玩转价期（活动时间□xx年5月6日晚20：00开始）

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场商品拍卖会，1元起拍。

## 服装五一活动海报篇四

一般而言，为营造卖场的`气氛与动感，应以年度为计划基准，

规划年度服装促销计划时程，并且以下列为主要重点：

### 1、与当年度的营销策略结合

专卖店与消费者接触最为亲密，公司与消费者之间是有赖营销沟通策略的展现，每年推出不同主题的营销策略，可以建立消费者对品牌形象的认知更为肯定，因此年度服装促销计划结合营销策略，将可以使得品牌形象更加强烈，消费者对品牌好感度增加，同时结合营销策略也能使得资源运用更为集中，具有延续效益，范文之规划方案:服装店五一活动方案。例如某休闲服饰店年度营销沟通策略主题为“社区生活伙伴”，举办的服装促销五一活动以社区为主要目标群体，表现出对社区的关怀与共同生活的信念，因此举办“社区休闲大赛”服装促销五一活动，以凝聚社区情感，并且增加社区消费者对本店的好感度。

### 2、考虑淡旺季业绩差距

任何品牌几乎都会有季节趋势的特性，对于业绩会有不同比率的变化，因此在年度经营计划应已考虑此特性，当然服装促销五一活动的规划必须要考虑淡旺季的影响，淡季的服装促销五一活动除了会延缓业绩下降外，并可以尝试以形象类服装促销五一活动，来增加品牌形象的认知，旺季的服装促销五一活动因竞争较为激烈，通常以业绩达成为主要目标。

### 3、节令特性的融合

节令包括国定假日与非国定假日，国定假日型例如国庆日等，非国定假日例如情人节、母亲节、父亲节等，另外中国传统习俗节令也是不能忽视的。

### 4、年度服装促销行事历

年度服装促销行事历是以年度营销计划为策略始点，将整年



度的服装促销五一活动，以行事历的方式表达，目的在使得品牌以策略的观点充分掌握年度服装促销五一活动的重点，同时也能以整合性的营销策略规划服装促销五一活动。

所谓主题式服装促销计划是指具有特定目的或是专案性服装促销计划，最常使用在店铺开业、周年庆、社会特定事件以及商圈五一活动。

## 1、店铺开业

店铺开业代表新通路点的开发及服务地区的延伸，为专卖店的一大要事，开业期间能吸引多少顾客，会影响未来店铺营运的业绩，因此通常店铺开业期间会搭配服装促销五一活动，以吸引人潮并且刺激购买欲望。店铺的经营有赖顾客的维系，因而顾客资料相当重要，所以在开业期间的服装促销五一活动就得在此多费心思，不妨利用开业服装促销留下顾客资料，作为未来商圈耕耘的基础。

## 2、周年庆

店铺既然有开业，当然也有周年纪念，因此周年庆的服装促销五一活动成为目前最常被炒作的话题。虽然周年庆年年都有，若是能多加一点创意，多用点心，仍然可以走出刻板的模式，创造出新鲜感的话题。

## 3、社会特定事件

专卖店除了销售外，就另一种层面而言，也是资讯信息流通中心，是以专卖店对于社会发生的事件，必须时时保持敏感度，平时与顾客接触时可当作闲聊话题，拉近彼此距离建立情感，遇某一事件发生时，也可以举办服装促销五一活动，一则表示企业关怀社会，一则刺激购买提高业绩。

## 4、商圈五一活动

零售店的经营具有区域性，商圈顾客的掌握为最根本之道，连锁店虽然拥有多家店经营的规模利益，仍不能脱离商圈耕耘的基本动作，因此商圈五一活动必然成为未来区域经营的重点。

业绩是专卖店维持利润来源最主要的管道，也是代表品牌在竞争下市场占有率的态势，营业人员每日所为即是在确保业绩的达成，因此以月为单位，以周为单位或以日为单位，都应设立预警点，若发现到达预警点即以服装促销五一活动来弥补业绩的缺口，为了能有效而准确地达到目的，平日应建立“服装促销题库”，遇有状况即能派上用场。至于预警点的设立标准，则会因各业态及专卖店特性而有差异，不妨以过去正常业绩趋势为参考值；某店铺在当日下午六点累积业绩通常为当日业绩的60%。诸如此类，以专卖店特性，建立预警点的参考值，对业绩的达成有相当大的帮助。当然设立预警点不能一成不变，必须随时参酌每一个时点的各种因素，才能符合当时的效益。

经营本身是动态的，在市场的激烈竞争之下，专卖店随时要有接受挑战的准备，由于连锁店的蓬勃，竞争的加速化是可以预期的，消费者长期地笼罩在服装促销的诱惑，竞争对手的服装促销五一活动很可能使得我们的顾客流失，造成业绩的减少，必要的对抗性服装促销五一活动因此而产生，由于对抗性的服装促销五一活动通常较为紧急，可运用的时间较短，若能平日建立“服装促销题库”，在面对应变时，将可以立即运用。

## 服装促销方案计划

经过上述阶段的策略思考之后，接下来便是拟定服装促销方案，服装促销方案的内容包括以下的项目：

### (一) 目标对象

只针对某一群消费者举办的服装促销五一活动，以便拟定最适合的服装促销手法。

## (二) 主题

主题的设置必须具有创意性、话题性，若能创造出口语或标语，则可兼具广告效果。

## (三) 诱因

诱因是指消费者获得的部份，例如赠品、折扣等，诱因的大小要同时考虑消费者的接受度，以及企业成本的负担。

## (四) 参加条件

参加条件是界定哪些消费者可以参加，以及如何参加此服装促销五一活动，例如：购买金额满300元可参加抽奖。

## (五) 五一活动期间

五一活动期间指服装促销期间的设定，依过去经验及消费行为特性，决定长短合适的五一活动期间。

## (六) 媒体运用

媒体的运用是指通过讯息传递的管道，将服装促销的讯息传达给消费者，由于讯息是否准确且即时的传达给消费者，对于服装促销期间的来客数会有相当的影响，因此必须谨慎地评估及选择媒体。

## 服装五一活动海报篇五

由大家结合确定需要的活动内容的几项或是全部，印刷统一的宣传dm（单张），并在传单内底纹配以叮当猫logo（总分

数1x2万份，于当地各市的最主要报纸发行单位内夹报发行。

结合所挑选的活动内容项目，挑选适当的辅主题以及活动内容，对于已经在公司内留下手机号码的顾客直接的发送短信，而告知公司的活动内容。

对于已经在公司内留下通信地址的顾客直接的投信邮寄，并可在内付10元抵用卷一张，而告知公司的活动内容。并带动其至公司购买。

（详细布置及安排详见效果图）

灯光：主光源明亮但不能刺眼，能以黄白两色灯光交叉照射。

模特及服装上应有黄色射灯直接照射，体现细节特征。

模特模特：以当地最适合销售的产品为主力，以价位最低的服装穿着在其身上，并在上面用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

服装陈列：价位最低的服装放置于最显眼的位置□4s上至特价花车内□3w货品上至各个柜台内。并同时 在货品上用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

音乐气氛：主要以激烈奔放的动感音乐为主。节奏应尽量快。推荐使用：芭比娃娃主唱的：触电（以及专辑内其它相应的歌曲）

陈列道具：

1、门头横幅：用与招牌大小相同尺寸的红色布条，宽度至少25cm以上：上印活动主题：（待选）

2、店面橱窗：将所挑选的活动内容的相应的副标题以刻字的

方式贴于玻璃橱窗。要求醒目。吸引眼球！并同时在橱窗、玻璃门内用安全雪花喷出各种图案布置现场的气氛！

3、上空吊旗：统一按照公司设计的统一形象的雪花型、或者是其他类型的吊旗进行悬吊，每张吊旗相距约80cmx100cm□悬吊高度吊旗最下方距离地面2.4米。

4、花车前方□kt板喷画布置，内喷内容为（待选），以进步突出我们的活动内容。

5、收银台：对于本次活动所挑选的内容的具体说明，用a3大张相纸喷绘来做详细说明。使得每个到收银台的客户都能很清楚的知道我们现在正在进行的活动情况。

6、员工：按店内人数，制作做印有此次活动标语（待选）的彩带挂于身上，并在门前迎宾的时候对过往的行人宣读我们的活动口号！

所需要物品准备清单：（数量为预估量）

抵用卷a□10000张

各种折扣的标示卡各：3000张

吊旗、橱窗喷画□x架喷画：200份（每份分别含10张吊旗、一张橱窗喷画、一张x架喷画、收银台摆放用x活动说明两张）

## 服装五一活动海报篇六

一、活动目的：

欢度五一劳动节，登高望远，陶冶情操，感受体育锻炼的魅力，享受成功的乐趣，体现团队精神，丰富业余生活，创建和谐校园文化。为此，工会将举办全校教工“欢度五一劳动

节、喜登白云山活动”。

二、活动内容：

登白云山

三、组织机构：

总指挥：\_\_\_\_\_

工作组成员：\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、各工会小组长

四、具体事项：

(1)时间：20\_\_\_\_年4月30日下午14：30—17：30

(2)地点：白云山风景区

(3)形式：自由组合，自由活动

(4)考勤：下午17：00前在山顶公园鸣春谷处登记，并领取100元活动费。

(5)要求：希望各位工会会员准时参加，团结合作，互相帮助，根据自身身体状况和健康条件，确定登山的速度，要量力而行，并且爱护公物，注意安全，参加活动有始有终。

五一服装活动方案范文

## 服装五一活动海报篇七

一、主题：幸福大投“球”，下一个属于你。

二、活动时间：上午11：00开始

### 三、现场准备：

1音乐播放(首先暖场，音乐打造声势，吸引群众，聚集一定的人群，烘托现场气氛)，

2遮阳伞摆好，工作人员到场，

3开业\*，宣传标语悬挂好。

### 主要活动

以特别大的t恤(图案是以店铺名称，服装特色为内容)，悬挂于门店上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。——吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋(使其能鼓起来)，左边为“福(服)袋”，右边为“手袋”。观众通过从下往上仍纸团，投中一方送相应礼品。(要求：纸团上写有姓名，联系方式，活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这些信息定期传递我们门店最新优惠信息)——吸引学生参与其中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上此次参加我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。(目的是为了来店铺的消费者有机会看到自己的名字，产生一种自豪与归属感)。

### 规则与要求：

左边送——5元代金券(一月内使用有效)。

右边送——一些生活用品(比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂)

幸运者礼品——本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。(数名)

投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

特制大衣要求：

- 1、颜色鲜艳，图案明显；
- 2、衣袋要大，要深；
- 3、活动前必须把大衣挂好(挂在何处暂定)

#### 四、具体促销活动方案

方案一：

一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上(包括三人)全体六折。

方案二：

凡是当天在本店购买服装的消费者，可获赠服装店代金券10元(或会员卡，可打8、8折与积分，积分越高，打折越低)，用代金券牢牢抓住顾客，牢牢抓住顾客的心，提高长期回头客。

## 服装五一活动海报篇八

新店、新礼、新时尚

二、活动时间



活动周期：开业之日起十天(要害是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

### 三、活动对象

本次活动也会通过促销礼品选择来吸引一些男性消费。

### 四、活动内容

一重喜、进门有喜：

进店即赠予某某精美纪念品(或凭dm宣传单即可赠予礼品)

如1-3元左右礼品打火机、便签簿、原珠笔、锁匙扣、扑克等

二重喜、买就送(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制)：

凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双；

凡在活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支；

凡在活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套；

凡在活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条；

三重喜、获赠贵宾卡，凡有发生购买的顾客，前50名赠予贵宾卡一张，注册登记后成为永久会员。

### 五、物料整合

1、店外主题海报：(主题任选其一)

新店新礼新时尚

新店添时尚折上加折礼中送礼企划文案

时尚新店好礼相见

新店开业精点时尚

点精时尚三降惊喜

2、吊旗：

正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市。

3、易拉宝或x展架统一活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等。

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带。

六、终端环境

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合xxx品牌个性主题终端要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与xxx的品牌形象交相辉映。