

# 服装商场促销活动方案(模板5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 服装商场促销活动方案篇一

情人节是一个典型的西方节日，但今年来已经成我国年轻人每年期盼的'节日，其流行程度已经大大超过我过传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这特殊的节日。这样一来2月14就成为春节过后的第一个消费高峰。很多商家都积极主动抓住这个机会，搞各种各样的活动来提高人气，在年初获得一个销量增长。同样我们也不例外，也要抓住这个机会。

### XXXX“爱就在身边”情人节真情演绎

“玫瑰心情，情系你我”

“万千真情，达成所愿”

(1)在这样一个烂漫的日子里，我们以实际行动送上真诚祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

(2)借活动来提高店铺人气，提升店铺的人性化的关怀。

时间□20xx年2月14日

地点□XXXX店铺

1、凡在店铺消费满元，凭消费小票可在店铺免费领取巧克力一份。(单张消费不满钱可累加，单张小票只能领取一次。)

2、店铺做一个爱的宣言张贴墙。凡在店铺消费的顾客均可在张贴墙留下爱的宣言)。

备注：建议店铺用大的\_展架在店门口做宣传。如有多家连锁店，可同时进行。可用鲜花、气球等来烘托店铺的绯闻，春装要陈列在店铺黄金销售区域。

## 服装商场促销活动方案篇二

举国欢腾庆五一，开心购物去

5月1日—5月7日

联合3—4个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

太阳伞若干（供应商自备），氢气球8个以上（供应商自行广告宣传备用）、气拱门一条（20米）、外场展区（4个）、服务台前展区（其它品牌）、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区（舞台、音响设备）

### 1、最后胜利（5月1日—7日）

采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档20—30样商品，超低价起拍。

时间从上午9：00起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动（与英才音乐学校联合举办）

### 2、风情万种（5月2日）

内衣秀、时装秀现场模特表演

### 3、款款情深（5月3日）

婚纱展现场模特表演

### 4、人生风采（5月4日）

摄影展

现场展出摄影作品；设置一处景点，现场免费拍摄（1人限拍1次）；免费化妆会；美容美发专家咨询会。

### 5、爱我中华（5月5日）

“世纪海联杯”少儿绘画大赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童（3岁）凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

以“锦绣中华”为主题作画一幅。

一等奖：二等奖：三等奖：

### 6、明星在线（5月6日-7日）

模仿秀卡拉ok大赛

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30-9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

## 1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

## 2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

## 3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

# 服装商场促销活动方案篇三

1、作为专做小朋友生意的商家来说，小朋友虽然不是唯一但当然是最重要的消费群体，在这些小朋友身上有很大的消费潜力，作为父母的大部分消费都是围绕着他们的子女而展开。

2、六一儿童节促销可主要围绕儿童服装鞋帽等/玩具/学习用品/影像光碟/儿童运动品等展开，同时因为儿童消费一般都是由家长带领，也可推出一些针对其父母展开的一些附带商品促销。

给儿童一个特殊的时间来享受来自父母、社会的关爱，营造一个童话般的世界。让孩子们梦想成真，同时提升商场内儿童用品品牌的知名度，通过活动带动销售。

## 1、儿童靓装闪亮登场。

六一儿童节欢庆酬宾特别企划，童装鞋帽区、玩具、书店、文化用品、卖区数十种品牌商品联手热卖，上百种应季新品任你挑选，全面商品全面让利，价格优惠(建议招商部通知调

整节日期间的售价，以最低的 装扮节日中最漂亮的宝宝，以此活动提升销售。（可在中央大厅举办儿童用品特卖会。）

活动时间：

5月29 6月1日。

活动地点：

商场内各儿童用品卖区。

活动宣传：

企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

2、儿童新款服装流行秀。

因今年的六一儿童节当天是星期二，相对的客流量会减少，加上儿童节当天孩子们会参加学校内组织的活动，也不能外出，商场可将六一儿童节的活动提前到5月29、30日的周六、周日来举行，这两天，客流量大、孩子家长也会带着孩子来休闲购物，届时可参与商场内的各项活动，以及提升销售。

## 服装商场促销活动方案篇四

“金九银十”这一传统商业旺季即将到来，为抓住百货零售的黄金季，创销售佳绩，结合xx商场年度促销预案以及节日、时令特点，提出十月一黄金周前后促销活动方案。

一、十一预热

（一）主题：抢鲜黄金周满288送238（折扣券）

(二) 时间：9月21——23日

(三) 活动策划

全场满288送238（券），赠券分为200元券和38元券两张，200元券可以当场消费，38元券为限时消费券，仅供黄金周期间使用且仅限穿着类商品使用，以此与黄金周消费形成连动。

## 二、十一黄金周

(一) 主题：狂购黄金周，炫礼九重天

(二) 时间：10月1——7日

(三) 活动策划

本次黄金周促销活动形式为“九重炫礼”，包括全场的大活动及各卖场主题活动，针对不同消费额度的消费群，以鼓励提高单人累计成交额为目的，策划以下两个全场活动，其它七重炫礼由各场馆和品牌提供。

### 1、炫礼第一重——幸运扑克计划，疯狂千元大礼

幸运扑克计划每日一发，一共7发。

由店内商家提供商品做为促销礼品，每品牌以售价500元为标准，可以是一件也可以是几件，单品价值高或不方便提供商品的商家可由代金券代替。礼品按价值由大到小与52张扑克牌一一对应。

所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单日百货服饰类累计消费超过1999元、黄金电器类累计超过19999元，即可参加活动，抽取52张扑克牌，兑换52件礼品中的一件，先符合条件者享有优先抽奖权。

选择两家商家提供两件价值不低于千元及五百元的礼品，分别代表扑克牌中的大小王，黄金周期间每日黄金电器类和百货服饰类单类累计消费最高的消费者可分别得到这两件千元大礼。

活动场地：共享空间，正门入口最醒目位置

活动需要准备的物料为kt背景板、活动桌、抽奖箱、扑克牌、活动详情水牌。

## 2、炫礼第二重——累计赠礼券，多买多多赠

黄金电器类商品和百货服饰类商品累计购物价值超过5000元和500元，即赠20元限时礼金券，每超过1000元和100元，多赠5元，礼金券限定10月8——31日使用，以拉动黄金周后淡季销售。

（以上两种优惠可同时享受）

## 3、炫礼第三重——精致鞋品，靓丽彩妆

活动地点1f时尚精品馆

活动方法：欧珀莱购物满420元，送精美礼品。

百丽部分商品5折。

百思图、星期六全场6—8折。

## 4、炫礼第四重——浪漫初秋，花嫁之禧

活动地点：黄金珠宝馆

活动方法：“衷心所爱”饰品有奖评选。

饰品修理费5折。

珠宝专家咨询。

5、炫礼第五重——秋日霓裳，新品上市

活动地点：女装馆

活动方法：简凡购物满350元赠精美丝巾一条。

应大购物赠化妆毛刷一把。

其它品牌更多优惠，更多精美赠礼。

6、炫礼第六重——绅士风度，名流之选

活动地点：男装馆

活动方法：雅戈尔部分商品8折，满1000元送领带一条。

乔顿新品9折。

宝马全场6—9折。

其它品牌更多优惠，更多精美赠礼。

7、炫礼第七重——纷纷童装，柔情绽放

活动地点：内衣童装馆

活动方法：购童装满200赠精美礼品。

床品全场满100减40、

安莉芳满299赠精美内衣一件。



舒雅部分内衣5折。

## 8、炫礼第八重——青春无极限

活动地点：休闲运动馆

活动方法：全场满不同金额赠送不同价值精美礼品。礼品包括双星运动袜，牛奶杯，微波盒套装，名牌运动背包。

## 9、炫礼第九重——时尚数码，格调生活

活动地点：手机数码馆

活动方法：购买手机数码产品，全场满1000元减10元。

# 服装商场促销活动方案篇五

## 一、活动思路

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节，元旦节，为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的'重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

## 二、促销主题

狂购风暴，圣诞元旦先下手为强

## 三、促销时间

## 四、活动方法

### 1、狂购风暴，圣诞元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100。

晚8：00前在xxx购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱（长宽高均为1米，透明有机玻璃制作）。2012年12月31日上午9点，统一抽奖。

e□幸运100（1月3日-6日）

f□dm促销

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、超级男生，2012年的最后一场激情（圣诞狂欢夜）

五、广告宣传（略）

六、费用预算（略）