

# 2023年双旦服装店活动方案 服装店促销活动策划(精选8篇)

游戏策划需要有创意能力和良好的沟通协调能力，以确保游戏开发团队能够有效合作。婚礼策划范文中的报价和套餐选择，可以帮助新人更好地控制预算和成本。

## 双旦服装店活动方案篇一

### 1、市场背景

#### (1) 全国各地休闲服场竞争激烈

休闲服企业不断增多，商家不断涌现，瓜分着消费者的钱袋，挤占着休闲服的市场。

#### (2) 产品结构类同，但老品牌占上风

眼下虽然几家休闲服的产品结构虽然类同，但是依旧是老品牌占上风。原因是它们的市场积累丰厚。

#### (3) 品牌形象综合

从广告宣传、营销水平、品牌号召力到消费者选择偏好□xx整体上和他们比还是有一段距离。

由于各家品牌的服饰结构，甚至品牌形象都很类同，所以在五月份必然会有一场激烈的价格战。

消费者对休闲服饰的认识有较快的提高，他们不仅仅是看产品，同时还追求价格比例。

### 2、竞争者状况（温州地区）

第一集团军：邦威、高邦，他们是领先品牌；第二集团军：森马、拜丽德他们是强势品牌；第三集团军林中鸟、意丹奴。

特点：品牌知名度高，企业实力强大，广告投入大。实施本地化战略，降低成本，强化竞争力。

### 3、消费者状况

消费者对休闲服饰已经认同，经常购买者占78.89%，偶尔购买者占8.15%，只有2.96%的人从来不购买。但年龄结构明显偏小。

消费行为特征：重价格，但对品牌附加值概念模糊。但也已有一部分消费者认识到这一点

### 4□xxx的市场表现

知名度、美誉度不十分高。有一定的市场占有率，尤其是南方市场。而且今年产品开发还有一定的竞争力。虽然有前一段时间特价的不俗表现，但综合实力表现不突出。

结论：市场潜力极大，教育转变引导消费者任务极重。

消费者已经被培养起消费休闲服饰的习惯，这个消费习惯是几家牌子共同完成的。从长远来说，目前消费者有相当大的部分会有换口味的倾向，市场潜力极大，但培养教育消费者是较长期渐进的过程，林中鸟任重道远。

纵上所述，怎么让消费者理解xx真正的名牌，尤其显的重要。必须利用新店开业的契机和一系列品牌推广活动，表达林中鸟品牌内涵，从而达到轰动效应□xxx题很多，但可变因素多，只要方向对头，工作到位，就会有良好效果。其中两点很重要：一是产品特点、产品质量很好，只是原来没有把它很好地传播出去。二是林中鸟影响面不大，但让人有亲切感。可

谓风险与利益同在，机遇与挑战并存。

- 1、充分展示xx独特的个性魅力。
- 2、提高xxx的美誉度。
- 3、以温州市区xxx专卖店为源头效应，带动周边地区的专卖店的销售。
- 4、促进xxx在市场的发展。
- 5、提高营业额
- 6、增加社会效益
- 7、增强公司全体员工的凝聚力

活动主题：火红五月别样天

活动口号：你火了吗？意为：

- (1) 消费者应该抛弃过去陈旧的消费理念，重新选择消费目标；
- (2) 消费者应该选择新的品牌消费，该换换口味了；
- (3) 酷暑即将来临应该添置几件清凉的服饰了；
- (4) 让充分展现消费者个性化消费。
- (5) 体现xxx夏季服饰已经全新上市；
- (6) 体现xxx在不断的完善自己。

活动地点：所有xxx专卖店

活动时间：5月1日至5月15日

- (1) 针对文化衫进行捆绑销售，设计活动包装。
- (2) 所有重点活动区域都进行立体包装
- (3) 利用20元的特价服饰和眼下主款服饰进行有机搭配销售。

注：具体销售手法，由商务部和计划部提供。

由于本次活动属于常规策略活动，它是xxx下半年活动的序幕，所以这次的活动的重点不在于活动内容，而是媒体的运作。所以本次媒体投放的质量尤其重要。另外在新货上市之际，还要尽量推产品的功能性和实用性。

(1) 广告创意原则：

以理性诉求为主，以感性诉求为辅。

(2) 媒体选择：

本次活动主要宣传应用在终端布置，媒体届时不需要宣传。

(3) 软广告：

a□在温州电视台及有线台以新闻形式发布消息和软广告

b□在温州本地几家主要报纸上发布新闻

(4) 软广告主题：

全面启动“凉一夏”促销活动

(5) 广告语:

a□你火了吗?

b□你应该火了

c□全世界无产阶级联合起来

d□xx时尚服务区

(6) 广告诉求目标:

追求时尚的消费者; 收入较底的消费者; 已经厌烦大路货的消费者。

(7) 广告表现策略:

要新、准、巧。

(8) 店堂终端布置:

整个色调采用红色或粉红色来渲染, 创造一种强烈的政治气息, 借此来表现五月节日的氛围, 除了常规的布置以外, 本次活动还要注重细节上的点缀, 如营业员脸上需要划一个镰刀和斧头的标志, 营业员在见顾客的时候, 都要问“你火了吗?” 店堂音乐可以播放如《国际歌》之类的体裁音乐。

暂略

眼下温州市场, 已经硝烟四起, 可以预计这次价格战, 在今年五月份将还会延续下去。如果是这种情况, 其实将对xx有利, 因为这样使林中鸟和其它牌子的品牌地位。但是如果继续下去的时间太长将会使两败俱伤, 所以xx必须早做打算, 稳步前进。活动的开展一定要有系统性和规范性。

# 双旦服装店活动方案篇二

12月24日（周五）——1月5日（周日）

xx元旦礼欢乐健康送

xx商城□xx购物广场□xx八一店□xx北园店

## 1、元旦“欢乐健康送”

内容：活动期间，在xx购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+元旦大礼包一份。（欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。）

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+元旦超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。元旦大礼包成本约元，元旦超值大礼包成本约元。元旦礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

## 2、元旦“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分元旦礼品，如元旦帽、元旦树、元旦雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的`元旦树，12月10日前布置到位。

3、抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折抢购，抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

#### 4、元旦狂欢夜

时间：1月1日晚18：00——21：00

地点□xx商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由xx艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答（国外品牌知识）。

#### 5、元旦寄语板

各店在总服务台设，“元旦寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的服务人员现场派发礼品。“元旦寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月31日xx晚报d1版通栏xx元

xx商报头版通栏xx元

费用共计□xxx元。

### 双旦服装店活动方案篇三

大力度促销，营造圣诞节氛围，刺激消费，增加销售，冲击全年销售目标。

#### 活动目标

1、让怀化市民一到圣诞节就联想到的限时抢购

2、活动期间销售增加%，客流量增加%

活动主题

感谢一路上有你关于玉袖子名品店的圣诞传说

传说一：你买东西，我买单

传说二：圣诞狂欢夜越夜越精彩

商场各品牌不同的时间段推出不同的限时抢购，越夜越精彩，越夜折扣越低

传说三：激情狂欢乐翻天

圣诞夜每位来到\*\*的顾客都可以参加商场的圣诞狂欢节；路线：广场门口广场各楼层金牛交王广场店名品门口名品各楼层金牛角王中西餐厅。期间，圣诞老人会随时出现在商场各地方，向顾客派发神秘的圣诞礼物(联营柜台自备礼品，必须每柜一份)

传说四：平安是福果色添香

活动期间，前50名来店顾客可获赠吉祥苹果一个。(在正门领取)

传说五：金牛角王的梦幻圣诞派对(须提前预订)

12月24日平安夜凡来参加金牛角梦幻圣诞火鸡派对的顾客，除享受九折优惠外，还可遇见意外惊喜-(见餐厅活动策划)

活动注意事项：

1、限时抢购时人流量大，各部门工作人员都要去卖场帮忙

- 2、防损人员加大巡场力度，防止突发事件
- 3、自营柜台活动期间部分柜送礼活动暂时取消。
- 4、烟酒柜、素金、鄂尔多斯羊绒不参加此次活动。
- 5、活动口号：“欢迎参加圣诞限时抢购活动”。

## 双旦服装店活动方案篇四

### （一）活动主题

新店、新礼、新时尚

新店添时尚

时尚新店、好礼相见

### （二）活动时间：七夕期间

活动周期：开业之日起十天（关键是前5天）

选择周六或周日、最好是节假日开业。

### （三）活动对象

25—40岁的社会各阶层人士；

本次活动也会经过促销礼品的选择来吸引一些男性性消费。

- 1、专卖店全体人员深入熟悉本次活动的主题、形式等；
- 2、活动期间，导购、促销人员、执行负责人等均应提早到岗，确认各项准备工作到位；

- 3、每一天营业前摆放主题海报，检查其他宣传物料、促销礼品等是否齐备；
- 4□dm或其他宣传单置于店内供顾客自取（企业内刊）；
- 5、专设开业促销活动区域及业务宣传台，并有专人负责；
- 6、专人负责物资准备：横幅、海报、报纸、促销礼品；
- 7、每一天营业结束后收好主题海报及其他形象画面；
- 8、注意整理并及时把持有贵宾卡的消费者的资料输入电脑做备案资料。

公司总部供给：

a□负责本次促销活动的所有宣传广告画面、海报、易拉宝、横幅、礼品包装的设计等；

b□加盟商负责本次新店开业促销方案的协调、执行、监督；

c□店长负责统计礼品数量、礼品派发进行跟踪；

d□督导负责促销方案执行、促销礼品、贵宾卡，开业地毯、画册、企业报纸等的. 确定；

e□片区经理对终端礼品、活动物料督促落实情景，跟踪、促销活动指导、监督、促销效果评估等。

### （一）营造气氛的原则

- 1、紧密结合主题，构成主题表现；
- 2、突出隆重感及视觉效果；

- 3、所有宣传物出现品牌logo□突出表现时尚的以及企业文化；
- 4、用统一的品牌视觉形象出现，体现品牌运作的规范。

## （二）、造势规划

### 1、周边街区

a□专卖店邻近街和市区主干道布标宣传；

b□专卖店邻近街口指示牌宣传；

c□商业集中区、重点街区dm发放；

## 双旦服装店活动方案篇五

活动对象：未婚男女。

活动定位：520，网络情人节。

活动主题：520——网络情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各xx人，共xxx人。

活动时间：520之夜□xx□xx--xx□xx□

活动地点□xx□xx区xx道）。

活动目的：渲染520气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极

调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金xxx——xxx元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖一对钻戒。此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见中国女性的智、巧。

才艺表演（可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺）

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事（自找拍挡）。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

场地布置：

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备：

号码牌（设计成心型）、电视□dvd□vcd□□话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了）、纪念品。

# 双旦服装店活动方案篇六

x月\_\_日是情人节，情人节已经成为情侣都要过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

## 二、活动时间

x月x号—x月\_\_号

## 叁、活动主题

爱你一世，真爱相伴

## 四、活动内容

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包(价值\_\_元的抵扣卷)

1. “爱你一世，缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼。

凡在本店购买情侣对戒第二件半价

凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值元浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值元蜜月双人游

2. “爱我、你敢多久?”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的”活动，写

下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

珠宝公司：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值元饰品。可续签书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

### 3. “浪漫佳节，金玉良缘”。

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买x元送x元。

### 4. “情人节抢购会”。

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价元和元的高档千足金金镶玉，只卖\_\_元和\_\_元，每场抢购会两款各卖13件和14件，抢购，售完为止。

注：每每到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。