

2023年夕服装店活动方案 七夕节服装店 促销活动方案(精选8篇)

调研方案中应该注重数据的收集和分析，以便得出客观准确的结论。如果你正在制定调研方案，不妨看看以下范文，或许能给你一些启示。

夕服装店活动方案篇一

活动主题：

相约xx黄金

活动时间：

7月28—8月2日

活动内容：

一、黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石。

黄铂金消费满3000元送177元钻石。

黄铂金消费满4500元送277元钻石。

以此类推。

二、银饰：

xx银饰全场9折。

三、钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约xx—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约xx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。

4□xx钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条□xx县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5□dm单宣传。

夕服装店活动方案篇二

“酒香也怕巷子深”，再好的促销方式消费者不知晓，也无济于事。做好七夕促销前的宣传工作是必不可少的。适时在七夕节前张贴海报、发发小传单等，也是不错的宣传方式哦。

二、巧制促销政策

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

1. 发挥附赠品的魅力

麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢?原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

2. 注意创新

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的

性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜。但不管是哪一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信誉，只能“搬起石头砸起了自己的脚”。

三、中后期的宣传

在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲望，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

四、发放优惠券

优惠券促销与现金折扣最大的区别之处就是，它能更多的吸引那些没有计划购买服饰的消费者寻找确定活动的终端进行消费。

五、其它七夕促销活动

1. 精品促销

精品促销带来的利润远远高于一般常规产品，所以服装店适合做精品销售，它有别于超市的上万种商品的销售。因此，服装店必须时刻拥有精品意识，做好精品销售的规划与促销策划工作。

2. 网点淘宝

网络是个新时代产物，必须要参与进去，服装店与网店的结合是目前比较流行的做法，可以吸引大批距离服装店比较远的客户，同时要控制好价格与服务，做好管控措施，实现线上与线下互动。

4. 团购

团购、拼购成为流行模式，服装店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售。

夕服装店活动方案篇三

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动时间：七夕之夜。18：30--20：30

活动地点（xx区xx道）

活动目的：渲染七夕节气氛，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2000——3000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。

1. 百人穿针大赛

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。

2. 游戏互动

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。

宣传语

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念，用行动缅怀那不变的传说。

以上就是本次服装店七夕情人节宣传策划案例，希望对这次

的七夕情人节宣传给予较大的帮助。

夕服装店活动方案篇四

2014七夕情人节活动方案!

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月10日——8月20日

三、策划主旨

- 1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。
- 2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

四、活动内容

- 1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(8月10日——8月17日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?xxx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值200元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值200元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xxx步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日——20日，限时折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日——19日□xxx六合广场婚礼秀；

8月17日——19日□xxx中兴广场婚纱秀；

8月12日，8月19日□xxx中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

8月7日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

夕服装店活动方案篇五

典藏美酒、粉红玫瑰、舒适的环境、还有法国文化艺术的氛围，这都融入在我们为您精心准备的各类美味佳肴中，从浪漫的情侣包厢到舒适的优雅客房，每一次惠顾都会让您度过一个难忘的枫丹白露经典之旅！来吧，与您的爱人一起来分享吧！

我爱你(880元/2人)

七夕浓情套餐：已经很久没有说过“我爱你”，但是这三个字已经渗透进恋爱、生活中的一点一滴。

爱久久(588元/2人)

浪漫约会套餐：热恋之中，总是浓情密语，一个幸福的眼神就足以让人甜蜜的嫉妒。

四道浪漫情侣菜法国红酒一瓶酒店豪华大床间一间床饰玫瑰花瓣精美玉饰一对

情久久(388元/2人)

温馨相恋套餐：青春之恋，爱慕倾心，虽然总有吵吵闹闹，但还是如此的温馨柔情。

四道浓情情侣菜红酒一瓶酒店单人间一间洗漱间玫瑰花瓣布置。

方案二：

一、促销目的

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。

大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

二、促销时间

2月8日—2月14日(情人节)

三、宣传档期

202月8日—2月19日(12天)

四、促销主题

1. 示爱有道降价有理
2. 备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：2月8日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

名称数量原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销：

1、情人气球对对碰

费用：0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：2月10—14日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

九、店内布置

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”；

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡；

在xxx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

更多

夕服装店活动方案篇六

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力

量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的生活。

“七夕寻缘，爱在xx”□举办相亲大会活动，由xx青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

一、活动宗旨：

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

二、活动意义：

通过本次活动为xx地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

三、活动主题：

七夕寻缘，爱在xx

四、活动组织：

1、主办单位：

2、承办单位□xx市青商文化传播有限公司。

3、媒体支持□xxx□

五、活动时间：

08月16日。

六、活动地点：

xx市学前街168号科技大厦613室。

夕服装店活动方案篇七

浓情七夕，大声说出我爱你！

二、活动时间

8.26日情人节晚上8点

三、活动地点

阿伦故事酒吧

四、活动内容

1、纸鹤传情

将写有表白语的纸鹤，让服务人员交给自己的意中人，由意中人宣读爱的誓言。

2、有缘千里来相会

男士站成一排，女士蒙住眼睛。只能沟通过摸脸来找到自己的另一半。兵分两路，两人同时进行，不能乱摸。

3、心有灵犀一点通

主持人出成语，由男女双方各出1人，通过肢体表演，让对方猜。2分钟。猜中数最多评出“最心有灵犀奖”。

4、吸引力大比拼

取一吹好气球，要求男女双方在不借助任何物体的情况下，以最快速度到达目的地。用时最少的获胜。评出“吸引力

奖”。

5、才艺展示我的美丽我做主

自有节目和现场自愿参与

6、甜蜜恩爱相

7、凡光临女士、女孩都送玫瑰花一支。

8、歌手表演

夕服装店活动方案篇八

时间：七夕情人节

特别优惠：

——第一对情侣办理任何卡种享受买一送一活动

no2——第二对情侣办理半年卡享受买一送一活动

no3——第三对情侣办理两年卡享受买一送一活动

名额仅限3对，报名时间为七夕节当日

详情联系：_____

活动解析：必需以第一个来馆办理为准，预定无效！

健身房七夕活动策划书三

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

二、活动时间：20__年七夕节19：30--22：00

三、活动地点：某某会所

四、活动形式：男女配合. 才能玩的活动五、

活动范围：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一 “寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象(自我介绍2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩. 要配合.

男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏.

二 “分组对战帅哥美女对对碰” 大家分成2组. 牛郎队与织女队. 每队6对男女外加一个男的. 游戏就是每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名. 第二名. 第三名1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。

顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。