

服装广告活动宣传语(优秀6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

服装广告活动宣传语篇一

经过企划部工作人员的讨论，建议在三八节前后组织多种商品和多个项目的促销活动，向全国妇女同胞们致以节日的问候，并借此活动提高商场知名度和销售额。具体方案如下：

霓裳扮靓半边天，漂亮健康天天见

14.3.8-14.3.12

一至三层卖场

(1)活动期间内商场各楼层妇女商品专柜特价销售，务求折扣做到最低。商品范围包括：珠宝化妆、服饰饰品、皮鞋皮具等。

(2)开展“只有他才最爱你”活动。“三·八”节当天，只有男士到商场业务部门指定的数家相关专柜购物才能享受特别优惠或购物到一定金额赠送特别礼品。

(3)活动期间，在共享大厅组织不少于10辆花车做促销。促销商品建议为服装、鞋帽、饰品等女士购买热情高、售价又相对较低的物品。

(4)举行“时代女性风采飞扬”内衣展示秀。三八节当天上午和下午各进行一场内衣展示秀。模特所穿内衣由二楼女装部提

供。

(5)“做漂亮健康的`女人”活动。邀请妇女健康咨询工作者现场解答女性顾客提出的问题。联系多家健身、美容、娱乐、技能培训等单位，为三八节在商场购物到一定金额的女性顾客提供优惠，同时也为他们争取客源。

商场入口等明显处设立活动须知；活动期间播音室滚动播出活动内容；3月3日和7日晚报各刊登1/2版套红广告。店内参加活动商品pop特别注明。

服装广告活动宣传语篇二

1、“七夕节”今昔不同：

这是一个传统节日，现在人们并不过这个节日，只是商家借来炒作。因此，单纯以“七夕节”作为诉求，参与的人不会很多。

2、巧妙时机**前：

“七夕节”刚好在**会前一天，可借**会之光，开展关联商品销售和促销活动，比如衣服、裤子，服装等相关商品。

3、盛夏时节，季节性商品畅销：

夏季酷热，夏凉商品、夏补商品、夏季服装正热销。

4、我司各店商圈特性：

除**外，都在工业区，外来人口较多，以年轻人为主，“情侣”是一个可以炒作的话题衣服、裤子，服装等好卖。

二、促销目标：

1、提高来客数。

2、传播企业形象。

三、促销时间：8月**日至8月**日，共12天

四、促销地点：**、**、**、**、**、**、**共7店

五、促销主题：情定七夕，乐迎**。

可以推出几款衣服，以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多衣物中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。

服装广告活动宣传语篇三

9月份，时值服装换季，以及公司秋冬新品隆重上市，为抓住国庆、中秋节黄金消费高峰，抢占先机，扩大市场份额，促进全线产品旺季市场销售，特开展“欢乐国庆，情满月圆，好礼饱满怀”促销活动，请各代理商、加盟商根据附件中的促销方案及活动指引，结合当地市场的实际情况，落实到位。本次促销活动将纳入《****年下半年终端最佳营销评比活动》考核项目。

为了系统全面地开展好中秋促销活动，同时，有步骤地开展“****年下半年终端最佳营销评比活动”，以较好地成绩迎接终端评比，现将国庆、中秋促销工作指引即九月工作指引下发，请各代理商、加盟商参照执行，为促进**品牌的销售及形象提升，再创辉煌！

第一阶段：（时间）

各区域经理：

- 1、根据国庆/中秋促销方案，培训代理商及导购员；
- 2、根据促销指引协助代理商货源计划及储备；
- 3、协助代理商洽谈所辖区域秋冬新款上市布置及对上货布置不佳的终端进行调整等；
- 4、协助代理商规划中秋节导购员的团队建设活动，做好活动组织工作；
- 6、协助代理商统计预计参与终端客户，以及促销海报需求数量事宜；

代理商：

- 1、货源(含pop)计划、调拨、储备、运至各终端或二级市场；
- 2、新款上市及对前期新款上市布置不到位的终端跟进调整事宜；
- 4、根据总部提供的方案，指导终端制作、布置橱窗及门头条幅等活动用品；

第二阶段：(时间)

各区域经理：

- 1、根据国庆/中秋方案培训导购员，并指引代理商跟进活动执行；
- 2、根据活动方案培训导购员(含临时导购员)，突出“中秋送礼，新款上市”主题。
- 3、为配合中秋国庆促销，协助代理商培训导购员终端展示及陈列要求；

4、培训临时导购员企业文化、基本产品知识、中秋/国庆促销方案、导购技巧等；

5、利用中秋节的团队建设活动，鼓舞斗志、增强导购员信心；

6、观察竞争对手状况，寻找其漏洞，发扬我优势；

7、现场跟进促销活动执行状况，不断检查与完善；

代理商：

1、全面推进国庆/中秋促销方案，做好对二级代理商及终端商的配货工作；

2、保证产品货源及赠品货源，为顺利实施促销活动提供有效保障；

第三阶段：（时间）

各区域经理：

2、总结所在区域代理商活动执行情况及效果评估，不断检查与完善；

代理商：

1、收集下游客户活动执行情况及信息反馈；

2、进行日常性工作维护，如产品及赠品货源等

服装广告活动宣传语篇四

炎炎夏日女装店将为您带来冰爽宜人的清凉感，让您在炎热的夏日感受到真正的购衣乐趣，此次活动主要针对暑期、夏

日时令消费和会员特价制为主，扩大和增加夏日时令女装的销售，增加和扩大会员数量，通过会员消费和强化会员商品的优惠从而带动女装的销售。

活动目的：面对暑期消费淡季，为了保持和增加销售，进行促销活动，通过对会员优惠的加强，促进会员消费，带动其他消费者加入会员，从而扩大女装店的固定消费群，促进商品销售。

活动主题(一)：冰爽夏日回馈(会员优惠)

一. 活动时间：7月21日-7月31日

二. 活动内容：1. 增加会员优惠商品，(特价商品除外)，通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。

2. 宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效率和拉动刺激部分消费群来本女装店购买商品。

3. 推出一批特价购买量大的时令商品。

活动主题(二)：购物风光无限天天特价不断

一. 活动时间：7月20日-7月30日

二. 活动内容：1. 夏季商品全场特价销售。(夏季连衣裙、t恤、套装等)每天不定时推出不同商品做活动。

2. 天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3. 在活动期间一次性购物满188元，即可享受“惊爆”价女装抢购，每日限量供应50件，每人限购2件。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

促销活动相关

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

服装广告活动宣传语篇五

相信大家都知道练习瑜伽对身体很好，不过很多人都是一时激情，三天打鱼两天晒网，久而久之就不了了之了。其实，瑜伽的成果不是十天半个月就能很好地显现出来的，需要我们长时间的坚持练习才能达到我们理想的效果。

朝九晚五的上班族?充分合理利用零散时间

如果你是一个朝九晚五的上班族，有时还有加班的困扰，周一到周五的空闲时间少得可怜。你可能会觉得坚持瑜伽练习

根本就是天方夜谭。

其实，如果能够充分合理利用零散时间，完全可以化不可能为现实。时间分配清早起床和晚上入睡前利用10~15分钟练习瑜伽呼吸和冥想；午餐前和下午茶的工作间隙利用瑜伽体位活动头、颈、肩，利用桌椅做一些原地的扭转和伸展。

除此之外，周末的早晨放弃赖床的习惯，清晨的瑜伽练习能给你的周末生活一个精力充沛的开始；固定参加周末的瑜伽课程，生活会变得健康充实，而这些良好的感觉会加强你坚持练习的决心和信心。

练习时间雷打不动

你是一个工作时间由自己安排的自由职业者，那么作息时间的不规律可能会是你无法坚持瑜伽练习的较大障碍。在这种情况下，你需要给自己设定一个雷打不动的练习时间。时间分配较好是早上8点以前，一般此时你不太可能接受新的工作，所以注意力不易被打扰而能集中在练习上。

这种规律的练习能让你从杂乱无序的生活状态中解脱出来，养成按时作息的良好生活习惯。身心的健康状况由此改善，坚持练习也成为理所当然的事。当然，除了固定的清晨自我练习，你也可以根据自己的时间每周参加2~3次瑜伽课程来提高自我练习水平，居家的全职主妇上午10点到下午3点间的自我练习和瑜伽课程交替进行。

服装广告活动宣传语篇六

3月6日-3月15日

相约春天，共享美丽

活动一：女人爱美丽时尚潮流商品全新上市

美丽女人篇—春季化妆品全新上市

时尚女人篇—时尚数码、手机，打造个性化女性

魅力女人篇—女装、家居新品推广会

浪漫女人篇—黄金、白金、足金推广会09新款迎三八

运动女人篇—运动休闲09新款全新上市

活动二：快乐抽奖惊喜无限

活动期间，在新世纪购物即可凭电脑小票到一楼参加“快乐抽奖惊喜无限”活动。超市购物一次性满38元抽奖一次，满76元抽奖二次，服装百货满88元抽奖一次，满176元抽奖二次，以此类推(单张小票限3次)。奖项设置：

一等奖：10名价值xx元礼品一份

二等奖：30名价值xx元礼品一份

三等奖：80名价值xx元礼品一份

纪念奖：1000名精美礼品一份。

活动三：快乐运动幸运呼啦圈转转转

快乐三八节，快乐转不停，走进新世纪，一起做运动，伸伸手，扭扭腰，呼啦呼啦转不停，让你体验旋转的乐趣，让你的身材更苗条、更迷人！（心动不如行动，赶快报名参加，名额限50名，报满即止，呼啦圈由新世纪提供）奖项设置：

冠军：1名价值xx元礼品一份

亚军：2名价值xx元礼品一份

季军：3名价值xx元礼品一份

参与奖：44名精美礼品一份。

活动四：天天3.15诚信新世纪——消费与发展（3月13日-15日）

为了让我们做得更好，为了让我们更了解你的需求，为了让我们更亲近，我们将于3月15日上午9：00—12：00，下午4：00—6：30联合工商局消费者协会在新世纪正门处推出“和谐3.15、消费与发展”咨询活动，与消费者“面对面”恳谈，现场就顾客关心的问题开展咨询和服务活动，届时本店的店长、经理等领导将和您面对面，接受你真诚的意见和建议！热诚欢迎广大消费者，督促和提升新世纪的良好品牌形象。对您的每一个建议和忠告，我们都会仔细倾听，认真对待，以便更加完美的提高我们的服务。