

# 2023年服装五一活动策划方案 五一服装店活动方案(实用9篇)

婚礼策划的成功离不开对细节的把控和对不同环节的协调，每一个细节都能影响整个婚礼的效果。以下是小编为大家整理的一些整改措施的关键点，希望对大家有所帮助。

## 服装五一活动策划方案篇一

一、主题：幸福大投“球”，下一个属于你。

二、活动时间：5月1日上午11：00开始

三、现场准备：

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），遮阳伞摆好，工作人员到场，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”。观众通过从下往上扔纸团，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）

2. 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。

## 服装五一活动策划方案篇二

- 1、直接提高店面此段时间的销售业绩。
- 2、为销售峰期奠定客户基础！

五一买100送100！

：5月xx日

各店单日平均营业额提升至3000元以上。

5月xx日

暂无

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）

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：

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！

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）。

## 服装五一活动策划方案篇三

有专家曾经说过，促销越来越像是厂家和商家的“鸡肋”，食之无味，弃之可惜。但也有专家曾说过：不做促销可能连个鸡骨头都没有。面对竞争，逃避只能是坐以待毙。

如今，随着“感觉消费”时代的来临，消费者的购买习惯发生了很大的变化。消费者越来越“随心所欲”。因此，精心策划各种形式的促销相当重要。我认为在促销活动前，首先要明确向谁传播，确定信息接收者，传播什么信息内容，何时何地传播。而在具体策划上，有几项工作必须做好：

1、准确定位，主题鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是

现实售卖。

2、确定最佳的促销方案。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。

3、确定时间，促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天，以免被对手抢先。再好的策划也要把握好时机。

4、营造好现场氛围。如pop海报要出彩，店堂音乐要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。

5、制定一个恰当的销售目标和激励方案。

6、控制促销成本，要“因己制宜”，这样才能有较好效果。

7、作好评估总结，为下次促销活动积累经验。

最后，需要注意的还有四点：1、调查到位，宣传错位；2、货源要准备充足；3、活动选址免偏远、顾客稀少的地方；4、时间最好控制在一周内完成(双休日为准)。

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

## 服装五一活动策划方案篇四

五一节惊喜无限多

20xx年x月x日

提升销售，降低库存，发展vip客群

（针对某某品牌专卖店）

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠（先买单再做游戏根据结果给与结算），另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约：（58%+68%+78%+88%）73%

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣（最低档）

1件400元（吊牌均价）58%（幸运数字）+128元（军靴平均成本）=360元

商品成本：400元（服装吊牌均价）0.35+128元（军靴平均成本）=268元

毛利润：360元x268元=92元

88%折扣（中高档）

1件400元（吊牌均价）88%（幸运数字）+128元（军靴平均成本）=480元

商品成本：400元（服装吊牌均价）0.35+128元（军靴平均成本）=268元

毛利润：480元-268元=212元

活动口号买一赠1+1+1（买的.多送的多）

平均扣折：（70%+78%+85%）77%

活动对象□vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

1、公司统一设计提供□kt版、pop□海报、部分礼品

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置

3、店铺布置：促销信息必须要提前安排制作宣传单（内容准确无误、主题突出）和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当地使用“短信通知的方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品

# 服装五一活动策划方案篇五

## 一、主题：

幸福大投“球”，下一个属于你。

## 二、销售活动时间：

上午11：00开始

## 三、现场准备：

音乐放弃（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开业横幅，宣传标语悬挂好。

### 主要销售活动

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”。观众通过从下往上扔纸团，投中一方送相应礼品。（要求：纸团上写有姓名，联系方式，销售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销售活动，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：

1、左边送——“掘贝一家通”的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）

2、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、销售活动前必须把大衣挂好（挂在何处暂定）

四、具体促销销售活动方案

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“掘贝一家通”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。

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

## 服装五一活动策划方案篇六

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。

## 服装五一活动策划方案篇七

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。

## 服装五一活动策划方案篇八

### 1、市场背景

(1) 全国各地休闲服市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□xxx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xx□xx他们是领先品牌；

第二集团军□xx□xxx他们是强势品牌；

第三集团军xx□xx□

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xx%□偶尔购买者占xx%□只有xx%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、\*\*\*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□xxx任重道远。

纵上所述，怎么让消费者理解xxx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xxx品牌内涵，从而达到轰动效应。

xx问题很多，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xxx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。

## 二、活动目的

- 1、充分展示xxx独特的个性魅力。
- 2、提高xxx的美誉度。
- 3、以xx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



### 三、活动主题

活动主题：火红五月别样天

### 四、活动口号

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；

(5) 体现xxx在不断的完善自己。

## 服装五一活动策划方案篇九

五一劳动节，(迎五一，大酬宾，即日起购买本店商品满??钱送小背包、t恤、精美饰品、返券等)你可以选一些有新颖奇特的礼品赠送，返券和反现金是比较实惠的，比如你有件衣服原来卖150，现在你卖200反50现金，商家都这么炒作，或者像那种专卖店，满什么298，398送一些小东西，可是单件衣服价格不够，两件价格又超，有的时候经常会为小礼品而再买一件，以达到赠送礼品的价格。

个人觉得服装店肆开张宣传语还是以促销为主，“\_\_开业打

折让您瑰丽不打折”，同时合营促销互动比方：

开业期间服装店购满300元，获赠xl化妆品送出试用装，享受特别九折；

购满500元，获赠xl化妆品送出x品牌化妆品一支，享受特别八折；

开业期间买指定款式服装赠xl化妆品送出试用装，享受特别八八折；

购满380元，获赠xl化妆品送出试用装，享受特别九折。

在xl化妆品店购买化妆品，获赠上述三店特别九折优惠。

现场免费打点会员资格，获赠精细礼品一份；

购物满300元，成为金卡会员，获赠精细礼品一份和x品牌化妆品一支；

购物满600元，成为钻石卡会员，获赠精细礼品一份和x品牌化妆品一套。