

男装营销方案策划(精选5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

男装营销方案策划篇一

对于消费者来说，他们更喜欢有主题的活动。同样一场促销活动，有主题和没主题在人气上会有很大差别。所谓促销主题，就是店主在制定促销方案时所结合或体现的亮点。比如，结合各大节日进行促销，这是较为常见的促销主题。如果能从节日中挖掘出与店内产品结合的新意，会起到更好的效果。

2、学会营造男装店促销氛围

上面一点我们提到了促销主题，但是只有促销主题还是不够的。一场成功的促销活动，需要有恰当的促销氛围来烘托的。促销氛围，大致可以从灯光、音响、导购、产品陈列等多个方面进行，通过气氛的营造让消费者感受到到店主的诚意，从而触动凭感觉消费的消费者的神经。

3、通过赠送礼品来间接促销

对于开男装店的朋友来说，每逢节日赠送消费者礼品是明智之举，这样可以达到间接的促销效果。不过礼品不是随便送的，也是有讲究的。虽然常见的礼品是领带、雨伞、拉杆箱、袜子、饰品等，但是如何有针对性的送给不同的客户也是一项技术活。通过赠送礼品可以博得顾客的'好感，增加介绍和回头的可能性。

4、男装店促销不能少了折扣

不管是什么风格的男装店，要记住折扣商品并不是只出现在特定的促销活动中的，平时的产品销售中也可以设定部分特价商品，并在一个很显著的位置摆放。一般顾客在购买衣服的时候，如果店主能够给个折扣，一般削弱顾客的抵抗力，从而增加成交率。

男装营销方案策划篇二

6月21日是父亲节，是献给父亲的节日，也是男士商品热销的黄金时机，以此为主题开展文化营销活动，可以营造亲情，更好传播__文化，同时期间也是高考后学生放假购物的黄金时期。

【活动主题】

恩深似海：父爱无疆。

【活动时间】

6月__日——6月__日。

【活动目标】

- 1、男士商品掀夏日热销高潮，带动全场；
- 2、营造父亲节氛围，体验亲情营销；
- 3、全店销售保证增长20%。

【活动内容】

(一)快乐父亲节，全场亲情价

全场各卖区对持购男士商品信誉卡的顾客给与一定幅度让利

- 1、尊贵父亲：珠宝钟表类，黄铂金全市最低，男士首饰、名表超低折扣。
- 2、帅气父亲：化妆品类主推男士防晒护肤产品及夏妆新品，全场满减、赠礼。
- 3、爱家父亲：女装、女鞋各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。
- 4、活力父亲：运动类商品夏日新品推荐，户外类功能推荐，中老年运动商品，器材超低折扣。
- 5、潮流父亲：休闲类各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。
- 6、舒心父亲：大商电器节日礼品大推荐，小家电手机，数码商品等礼品，现代家电让父亲生活更惬意，赠重磅买赠礼，更有品牌加赠礼、节日特别礼、套购回馈礼等尽情畅享。
- 7、健康父亲：大厦食品、大商超市食品、保健品、烟酒糖茶类作为节日礼品类商品热销。

(二) 最爱父亲节，购物双重礼

品牌礼：各卖区各品牌组织各自品牌赠礼，要求新颖、实用、切合品牌特点。

业种礼：各业种推出大力度买赠活动，礼品要结合父亲节活动主题，如啤酒红酒、夏凉用品等。重点烘托亲情，礼品，赠送等级由业种自定，上报营销部。

(三) 金榜祝福、学子放价、放飞心灵：

1、全场新款潮服大放价：持学生证至各穿品业种购物，享受折上降05—1折的优惠，也可在原折扣基础上加赠品牌好礼。

四楼运动、休闲卖区为本次活动重点，商品陈列上要突出时尚青春的气息，针对学生群体开展品牌特惠或新品推荐活动，根据学生出游的特点开展户外用品推广周，折度参考运动风暴。

2、大商电器3c数码大放价□□3c数码类商品(手机、电脑、摄影)要适时推出商品量丰富的低价特卖活动，同时购物即赠品牌礼。

(四)会员活动：

1、活动期间持男士用品信誉卡或学生证即可免费办理某大厦会员卡一张，持卡购物满200元以上赠送会员好礼。

2、持男士购物信誉卡或学生证购物满300元以上赠__旅行社旅游折扣券一张。

(五)特别活动：

1、《父爱》店内优秀散文或诗歌或故事展播。

播放几篇描写父爱、赞美父亲的优秀散文或诗歌或故事(超短篇)，配合燃情音乐，引起顾客共鸣，开展免费点歌活动，营造亲情气氛。

2、孝心系列故事展制作几幅关于孝敬父亲的中国传统小故事带图文，在正门前或店内空场展示，呼唤孝道意识，渲染大厦如家的亲情氛围。

【活动要求】

商品信息请于6月__日11：00前上报营销部，上报商品突出重点，有针对性。

男装营销方案策划篇三

由于父亲节和端午节只相差几天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

二、快讯档期

6月10日-6月24日

三、促销主题：

扮靓父亲，重返年轻、给老爸一个温馨的父亲节、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

四、促销方式：

一)商品选择选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

2、商品特卖由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售。

二)商品促销

三)商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

男装营销方案策划篇四

可别小看这么微小的调整和这么一句老土的祝福语，在春节期间，这是非常有效果的。我们能明显地感受到一听这句话，

每一位进入专卖店的顾客显得分外开心，并用同样的新年好回应导购员，如此以来，彼此的距离一下子拉近了。

服装店促销实施二：巧妙的红包

按平日的操作，我们一般是不打折的，但是在假日期间如果能巧妙地让利，就会吸引顾客。初一到初四，我们都会送给每位买鞋顾客一个红包，价值19元的优惠券，虽然优惠的比例很小，但在我们中国人的传统里送红包就是赋予他人福气和财气。

事实上，在过年这个时候，大家也不会那么计较，图个便宜的。而且我巧妙之处是在数字上做文章，含要长长久久之意，表示来年一切顺利。事实证明，这个做法非常有效，根据我的粗略统计，有30%的优惠券是在第二天进行二次购买。其实，我们也没打广告，都是通过顾客的口头传播扩大影响。口头传播是最好的广告了。

服装店促销实施三：别致的礼品

搞促销，送礼品是普遍做法，但是关键的问题是要在合适的时候送出合适的东西，像以前动辄送鞋油的方式已经没有新意，而且，在许多顾客看来，这些应该都是必需品，因此，这需我们好好琢磨。

比如情人节，可以安排这样的服装店促销实施：当天的女顾客买鞋，我们会送出钱包或皮带，在传统的观念里，这些东西都有管住男人的钱或绑住心爱的男人之意；男顾客买鞋我们就会送他玫瑰，让他送给自己的心上人。顾客们都认为我们想的周到，特别是女性顾客说没想到，显得非常感动。

从我自己以往操作经验看，促销，包括节假日促销，目的是处理季节性产品和品牌形象推广，由此成功的促销主要集中在三个方面：一是季末促销推新款；二是圣诞、元旦和春节等

重大节日的活动;三是新店开业或老店新开攒人气。从消费者的角度上来说，促销对他们最大的吸引之处就在于得到实惠。

因此，筹备促销前，一定要对消费者的需求进行调研，寻找到的好的让利方案。

男装营销方案策划篇五

一、活动时间：

6月__日—__日。

二、活动主题：

六月佳礼：扮靓父亲。

三、活动内容：

六月佳礼：扮靓父亲——五颜六色闯关中大奖。

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

奖品设置：

特等奖：任选服饰一件；

一等奖：送指定商品一个；

二等奖：购买商品在打8折；

三等奖：购买商品在打7折；

四等奖：明星海报一张；

活动细则：

1、在卖场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布；于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

2、只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品；红色球代表特等奖；黄色球代表一等奖；绿色球代表二等奖；兰色球代表三等奖；白色球代表四等奖。

在购物袋内放入写有“今天别忘了打个电话给父亲”、“父亲的生日是哪一天？”父亲的节日只有一天。“为父亲过生日吗？”等等温馨话语的卡片等。下面印上新世纪名称及广告。

备注：

从消费者的感情需要出发，容易引起在外工作的子女们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的新世纪形象有很好的作用。

在店门口做一个美观的留言板，用粉红色的作底板，在右上角画上关于父亲的画，在左下角写上关于父亲的诗，中间用纸折的千纸鹤拼成一个大心形，旁边拼成一个稍小点的心形，用一个小圈连接起来。

所有的人都可以在上面写上给自己父亲的祝福的话。只是作为一个公益的活动，可以增加人气，人可以给顾客一个好的形象。