

最新男装促销活动文案 男装促销活动方案 (实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

男装促销活动文案篇一

一、活动构想：

春节临近，将掀起一波新的销售热潮。为杜绝其他竞争对手抢占节前市场，商场将在各专柜打折的基础上，推出“满_减_”活动，以便公司整合推广，形成统一的宣传口径，提高活动对消费者的吸引力。

二、活动主题：“金猴旺财喜迎春，折后买200减50”

活动时间：__年1月-__年2月

活动一览表：

sp活动序号活动时间备注

1折后买200减50 1/7-2/5在打折的基础上买200减50，根据业种差别可降低减让力度。

pr活动1迎春纳福财神送红包 1/29大年初一向顾客派发红包。

商品sp活动

sp活动1：折后买200减50

活动时间：1/7-2/5（30天）

活动内容：

1、凡于活动期间，在本商场一次性购满200元即可在交款时立即减去50元。

2、减免现金以单张小票为准，即单张电脑小票满200元或超过200元都以200元计，每张小票不论金额只能减免50元。

活动细则：

2、顾客在交款时，直接按小票金额减免50元；

4、收银员在收款后，在电脑小票上加盖“买200减50”印章，以便售后服务时核对；

5、不参加活动专柜在销售小票上注明“不参加活动”印章，以便收银员正确收银。

配合部门：

2、各楼层督导及收银主管对导购员及收银员进行活动细则培训，避免活动中顾客投诉；

3、企划部对活动信息进行综合整合，便于活动的宣传包装。

商品pr活动

pr活动1：迎春纳福财神送红包

活动时间：1/29

活动内容：

大年初一，凡持我商场积分卡购物的顾客，不论购物金额多少，都可获得我们送出的发财红包一个；红包数量有限，发完即止。

活动细则：

1、活动期间，凡到我商场积分卡购物的顾客，不论购物金额，可获红包一个，红包为20元现金券，共送出红包100份，先到先得，送完为止。

2、顾客凭电脑小票到总台登记领取红包。

配合部门：

总台人员核对顾客的销售凭证后，回收电脑小票作为送红包的稽核凭据，并请顾客签字确认。

pr活动2：十五闹元宵，购物送年夜饭！

活动时间：2/12-2/13

活动内容：

活动期间，凡到我商场购物，即可参与此活动；两天内累计购物金额的顾客即可获得我商场赠送的元宵团年夜饭一桌。您可以带上您的亲朋好友，共享温馨的团聚时刻！

活动细则：

1、顾客凭2月12日及13日的电脑小票至一楼服务台登记购物金额，并留下电脑小票作为稽核凭证。

2、顾客登记时，需留下姓名、身份证号等，获奖者凭身份证领奖。

3、活动截止时间为20__年2月13日下午四点，本商场将于20__年2月13日下午五点以海报形式将获奖名单公布在商场大门口。

4、获奖者可获得我商场送出的“团年饭免费卡”一张，凭卡至本商场三楼“桂林人”美食广场可享受免费“团年饭”一桌。

配合部门：

财务部与桂林人协商从我商场划帐，抵扣200元的包席费用。

三、费用预算：

1、活动费用：

类型 内容 预计费用(元) 备注

pr1 □迎春纳福，财神送红包20__ 现金券

2、十五闹元宵，购物送年饭！ 200

小计2, 200其中现金券20__

2、美陈费用：

项目规格 内容 数量 费用(元)

门头（写真kt板） 6.92m_1.1m 春节、元宵、情人节 2620

门柱（写真□ 3.37m_0.84m 春节活动 6510

大看板（喷绘□ 3.6m_7m 春节活动 1380

小看板（喷绘）2.8m_1.7m元宵、情人节180

电梯挡板（写真kt板）2.4m_0.9m春节、元宵、情人节2175

一楼吊挂（写真kt板）1.8m_0.6m春节活动6260

活动标识（写真kt板）0.45m_0.45m专柜张贴（菱形）1202000

不可预计费用1000

小计4,025

3、媒体费用：

内容尺寸面积单价折扣数量折后价

短信10000600

电视广告新闻60分5-7天3000元

小计3,600元

活动费用：2,200元

美陈费用：4,025元

媒体费用：3,600元

一至二月份促销活动费用总计：9,825元（其中现金券2,000元）

备注：两个月费用9,825元，含春节、元宵、情人节三大节日促销及包装费用。

男装促销活动文案篇二

一。活动主题：“__光棍节狂欢之夜”

二。活动目的：在这个特殊的日子大家聚在一起，一起讨论一下大学生恋爱的利与弊，谈恋爱在大学里究竟是必修还是选修，究竟该如何去修？又该如何处理好男女生之间的关系？在活动结束后，希望大家都能有一番收获，对于交友问题也有个更深的认识，不再盲目也不错过美丽的爱情。

三。活动背景：

十一月十一日，是年轻人的一个另类节日，因为这一天的日期里面有连续四个“一”的缘故，这个日子便被定为“光棍节”。

“光棍节”，既非“土节”又非“洋节”，乃于上世纪九十年代初诞生于南京高校，是校园趣味文化的代表产品之一。随着一批批学子告别校园，近两年“光棍节”的气氛，也渐渐向社会弥散。《单身情歌》将成为这天的热门歌曲，在“光棍节”，借这首歌唱出“找一个最爱的深爱的想爱的亲爱的人来告别单身”，这唱词，其实也是年轻人的爱情宣言。“光棍节”的热闹聚会是都市青年流行的庆祝形式。然而，却也有很多学生尤其是大学生在这天夜里独自醉酒，不醒人事。其中的种种原因不得不让我们深思。

在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“__9——2光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次

活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给美一个人。

四。活动口号：交友万岁，单身无罪。

五。活动的意义和目标：11月11日光棍节是所有单身年轻人的节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。据说这个节起源于800多年前，也就是1111年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的兄弟姐妹能在我们的组织下挥洒青春热情，翻开人生新的一页。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“__09——2班光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻骨铭心的记忆。

六。活动开展：

（一）。11月11日晚19：00——22：00。

（二）。活动地点：教学楼201(或401)教室

（三）。活动对象：__09--2班全体同学和。。（待定）

（四）。特邀嘉宾：待定

七。活动内容：

1. 主持人开场，对所到嘉宾至欢迎词。同时点明此次活动的目的，讲解“光棍节”的由来。
2. 所有人合唱《单身情歌》开场
3. 集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

4. 踩气球。一组出2-3个人，每只脚上都绑有气球，让他们一起出来互相踩，看到一定时间后哪个组的队员脚上剩的气球多。

5. 连续完成吃蛋糕+喝啤酒+吹爆气球，最后还要闭眼旋转15圈

速度最快者有奖

6. 让同学用家乡话说一段对白，越经典的越好哦

比如：大话西游里的那个曾经有一段。。

7. 可以选两排人，3个一组，其中两个蒙上眼睛，然后喂对方食物（以柑橘为主），剩下能看的那人指挥。

8、(1) 十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄蓉等十个女侠的签，让男生来抽，男生分别为杨过，郭靖等。从而小龙女和杨过，郭靖和黄蓉等十对分别配成对。

(2) 十对配好的分别演绎一段剧中有的故事情节，看彼此之间的默契。

(3) 十对之间进行悲伤情歌对唱大pk□把心中的不快释放于悲伤情歌之中。让台下的观众也参与其中并赠送小礼品。

(4) 评出大侠和女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。

9. 写纸条送祝福（各自以匿名方式写在纸条上交主持人，然后叫大家轮流抽取，并大声地念出祝福内容。）

10. 同学们和老师一起开始各抒己见，谈谈自己对大学生谈恋爱的一些看法，以及自己一些亲身体会等。

11. 指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

12、总结，晚会圆满结束。

九。准备工作：

(1) 教室申请及布置。()

(2) 嘉宾邀请。()

(3) 活动主持 (廖__)

(4) 活动现场气氛调动 (李__王__)

(5) 活动中节目表演()

(6) 活动前、中、后期宣传 (刘__)

(7) 总策划，细节商议 (张__廖__)

(8) 活动整体把握 (廖__)

(9) 现场纪律和卫生 (罗__)

十。经费预算 (吴__):

1. 参与者奖品费以及小礼品费。

2、水果。酒。饮料。小吃等

3、流动资金

十一。注意事项:

1、当晚一切活动以组织人员安排为准。

2、禁止一切粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。

3、请男士们保持绅士风度。

男装促销活动文案篇三

活动时间□20xx年8月20日

活动主题：你到底爱我有多深

主题要素：玫瑰、巧克力、优惠、服务

主题阐述：主题突出了针对时下被国人渲染的日渐浓重的情人节，为顾客增添浪漫的服务心愿。

活动地点：正大广场部分展厅

活动概述：上海舞台搭建公司活动策划部张经理如是说这次活动预期目标为：

目标一：树立情人节期间活动影响力珠宝业第一品牌。

目标二：通过本次活动，使之与之后月份的国家节日相关活动形成持续呼应，运用形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

目标三：力争在活动地的市场认知率达到95%以上，购买率达50%以上。

活动诉求对象：活动地点区域消费者针对人群

诉求元素：让利优惠与送浪漫

活动形式：以优惠让利和馈赠及游戏类活动为主，配合情人节增添浪漫这一主题。

第二部分：上海桌椅租赁公司网络部吴经理针对这次活动如何做好宣传、提升知名度等方面总结以下要点：

1：在情人节一周前就当地及行业内相关报纸做提前告知性宣传。

2：挂长横条幅在周边500米的范围内做终端拦截，上书“浪漫情人节——缘聚七夕节”字样。

3□dm单10000份，围绕主题的设计制作。

4：市场部收集当地客户手机号，公司统一群发短信。

5：活动现场的布置

5.1、卖场内为“情人节”的气氛的营造，如粉红气球、玫瑰花摆放成心型，针对情人节新品系列的专柜，可根据消费群体布置柜内装饰。

5.2、悬挂情人节相关吊旗。

5.3□x宣传展架两个，内容为新品图案和情人节的促销活动的內容。

5.4、柜台情人节放置玫瑰花在道具。

5.5、促销赠品，情侣表、情侣卡片、情侣服、情侣杯准备停当。

活动内容：

1、进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

2、购物送钻石

情人节当天前10名购物者，均可获赠价值888元的钻石戒指一枚。

3、拥抱接吻大比拼，测试你的爱有多深

3.1、当天现场举办拥抱比赛，十对一组或五对一组，男方抱起女方，时间最长者获胜。

3.2、当天现场举办亲吻比赛，十对一组或五对一组，男方女方接吻，时间最长者获胜。

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠军、亚军、季军、奖品是

1、冠军获价值3888元的情侣对戒一对和价值400元的现金抵扣券一张。

2、季军获价值1888元的女装戒指一枚和价值200元的现金抵扣券一张

3、季军获价值888元爱情大礼包一个和价值200元的现金抵扣券一张。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间□20xx年8月19日

宣传形式：告知宣传

宣传内容：传达活动即将举行信息

上海桌椅租赁公司网络信息部要求传达要素：

企业形象、服务理念、活动的主题及内容、活动举行的时间及地点、媒体安排、报纸媒体dm为主。

dm单共计3000份。通过3种渠道宣传：

a□派人员分片区发送

b□报纸夹页

c□邮寄

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间□20xx年8月20日

宣传形式：软文宣传

男装促销活动文案篇四

二、活动时间□20xx年3月5日-20xx年4月1日

三、活动目的：

3、通过策划一系活动，加深超级广场与消www□费者的相互了解与情感沟通；

4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

四、活动对象：顾客、员工及供应商

五、活动广告语：

a□针对性广告语：

- 1、热烈庆祝深圳**公司成立七周年！
- 2、热烈庆祝超市成立七周年！
- 3、司庆乐在“七”中
- 4、真诚相伴七载，真情服务永在！
- 5、服务我们会更加努力！
- 6、欢庆七周年真情大献礼
- 7、携手同行七周年千万好礼送给你
- 8、超市祝所有女性朋友节日快乐！（庆祝三八妇女节）
- 9、全民行动关爱女性（庆祝三八妇女节）
- 10、天天天天“3.15”（消费者权益日）

b□公司常用形象广告语：

- 1、爱是挚诚家乃至亲
- 2、品质、服务、物有所值！

3、关爱社区居民共建温馨家园4□xx年品质服务工程

六、活动举措：

1、卖场布置：

a□场外布置：

- 1)大型巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为此项主题促销活动的信息；
- 2)小型条幅：内容是各知名企业的祝贺语；比如：百事公司祝**公司成立七周年。（请采购部提前将供应商名单传市场部）
- 3)喷绘：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；
- 4)橱窗玻璃：对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司七周年喜庆气氛。

b□场内布置：

- 1)吊旗纸：设计制作以公司七周年为主题的一款吊旗纸，烘托卖场气氛，美化购物环境；
- 2)店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝**公司成立七周年”的横幅；
- 3)收银台、入口：制作相应的企业形象宣传语及各项主题活动内容；
- 4)手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

5)灯笼（拉花）：烘托气氛；

6)根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

2、媒体宣传：

1)海报3期：

第一期：“三八”妇女节手招（2月27日-3月8日）；

第二期：公司七周年手招：（3月5号---3月18号）8p90个单品

第三期：公司七周年手招：（3月19号---4月1号）8p90个单品

主要以特惠装、搭赠装形式为主；

4)电视、报纸广告：

3、促销活动：

直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归！

男装促销活动文案篇五

圣诞是西方最重大的节日，也是西方社会消费最旺盛的季节，被业界称为“购物季”，目前圣诞在中国人心中的地位也在逐渐提升，甚至大有盖过中国传统节日的趋势。而元旦是阴历新年的开端，其地位在国人心中的位置不言而喻。圣诞、元旦叠加更是一年中难得的商业促销机遇，也是年前最后一

个重大商机。值此时期，望各部门、各专卖店提前做好准备。

- 1、通过从圣诞、元旦期间促销，迅速回笼资金，减轻库存压力。
- 2、通过促销活动迅速抢占区域客户资源，为今后产品的销售拉拢客户。
- 3、通过活动的传播提升区域知名度，吸引消费人群，从而活跃终端的气氛。

把温馨带回家云敦男装情暖圣诞，“礼”贺新年

当新年的钟声响起的时候，我们将最美好的祝福化为雪花飘送，我们把真挚的问候洒成绵绵细雨，连缀着满心愉悦，让节日快乐的音符时刻伴随着您。值此佳节，我们热诚欢迎您的光临，将我们最温馨、美好的祝福和新年好礼带回家，与您的亲朋好友共享节日欢乐。

20xx年12月18日至20xx年1月3日

1□20xx年秋冬产品在活动期间全场7.5折销售。

2、购物折后满368元，送云敦领带□68pl2#□或皮带□68pp131□一条；

4、购物折后满668元，送云敦指定高级衬衫□68c□一件+精美挂历一本。

vip客户、配饰产品及特价产品不享受此活动优惠；云敦服饰有限公司保留本次活动最终解释权。

a□营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

1、专卖店在20xx年12月16日，布置双节的主题内容，主要有如下物品：

a□橱窗海报牌一个；

b□台卡4—8个；

c□各类特价牌若干个；

d□布条布置文字如下：

把温馨带回家云敦男装情暖圣诞，“礼”贺新年

1、活动的物料制作和专卖店的布置，由品牌部负责策划，由各部门分配执行，本次活动在12月17日前布置完成。

2、物流部负责对商品、配饰品的及时配送。

3、各个直营店提前两天要店员熟悉促销方案，调整卖场陈列、营造卖场气氛，做好活动期间的准备工作。