

最新服装双旦活动广告语 服装促销活动 策划方案(模板8篇)

条据书信要求具备简明扼要、条理清晰的特点，以确保信息的准确传达。条据书信要言之有物，内容明确，以减少信息的冗余和歧义。阅读一些优秀范文可以帮助我们更好地理解条据书信的写作要点和技巧，下面是一些可以供大家学习的范例。

服装双旦活动广告语篇一

XX年X月X日-XX年X月26日

共七天(20日-26日大年夜)

千僖迎新，半价返还

(一)主要活动:千僖迎新半价返还

2. 单张购物小票返还金额不超过5000元;

5. 购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效;

6. 家电、电讯等商品除外(商场海报明示);

(二)可行性:七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折;50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三)辅助活动

1. 男女装特卖场;

2. 儿童商场购物送图书；
3. 厂方促销活动。

1. 报纸广告：
2. 电台广告：
3. 现场横幅
4. 现场彩灯

服装双旦活动广告语篇二

1. 市场背景

(1) 全国各地休闲服场竞争激烈

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：邦威、高邦，他们是领先品牌；

第二集团军：森马、拜丽德他们是强势品牌；

第三集团军林中鸟、意丹奴。

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78.89%，偶尔购买者占8.15%，只有2.96%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。

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，林中鸟任重道远。

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，表达林中鸟品牌内涵，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。二是林中鸟影响面不大，但让人有亲切感。可谓风险与利益同在，机遇与挑战并存。

- 1、充分展示xxx独特的个性魅力。
- 2、提高xxx的美誉度。
- 3、以温州市区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

活动主题：火红五月别样天

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。

活动地点：所有xxx专卖店

活动时间：x月x日至x月15日

(1) 针对文化衫进行捆绑销售，设计活动包装。

(2) 所有重点活动区域都进行立体包装

(3) 利用20元的特价服饰和眼下主款服饰进行有机搭配销售。

注：具体销售手法，由商务部和计划部提供。

由于本次活动属于常规策略活动，它是xxx下半年活动的序幕，所以这次的活动的重点不在于活动内容，而是媒体的运作。所以本次媒体投放的质量尤其重要。另外在新货上市之际，还要尽量推产品的功能性和实用性。

(1) 广告创意原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。

(2) 媒体选择

本次活动主要宣传应用在终端布置，媒体届时不需要宣传。

(3) 软广告

a)在温州电视台及有线台以新闻形式发布消息和软广告

b)在温州本地几家主要报纸上发布新闻

(4)软广告主题

全面启动“凉一夏”促销活动

(5)广告语

a)你火了吗?

b)你应该火了

c)全世界无产阶级联合起来

d)xxx时尚服务区

(6)广告诉求目标：追求时尚的消费者;收入较底的消费者;已经厌烦大路货的消费者。

(7)广告表现策略：要新、准、巧。

(8)店堂终端布置

员在见顾客的时候，都要问“你火了吗?”店堂音乐可以播放如《国际歌》之类的体裁音乐。

暂略

眼下温州市场，已经硝烟四起，可以预计这次价格战，在今年五月份将还会延续下去。如果

将会使两败俱伤，所以xxx必须早做打算，稳步前进。活动的

开展一定要有系统性和规范性。

服装双旦活动广告语篇三

季节轻挪着脚步，空气也一层层的寒

期待已久的圣诞，满载着梦想中的时尚、浪漫与无尽的厚礼
登陆××；

盼望已久的元旦假日，为我们送来了所有的欢乐；

在这个特别的日子里

让我们相聚××，释放所有的快乐

12月19日——1月4日！属于我们自己的时间，千万把握，不要错过！

舞动魔力“5天抢”计划（卡通图片配话）“神啊！能否多给我点时间，让我一次抢个够。实在太便宜了！”

剃须刀1元/个电话机1元/个电吹风1元/个收音机5元/个

保暖内衣所有

品牌全场7折

床品全场4.9折

男女棉袜1元

正兰、振叶、悦来春、金盾、天腾、源盛、福润等名优羊毛衫全场4.6折

波斯登、雪中飞、康博、雅鹿、林杉等名牌羽绒服进价销售

和平、基特、雷诺、海珊系列名品裤装全场半价

康麦皮鞋全场半价；舒丹妮皮鞋全场半价；

温克运动鞋全场半价；玩皮蛋童鞋全场半价

玉器全场6折；工艺品全场7.8折

珠宝、钻石全场4.8折；靓靓集、贝优婷化妆品全场5折

生态美、李医生、资生堂、靓妃、海洋丽姿、梦迪莎化妆品
全场8折

喜从天降精彩回馈小票换现金购物券

活动期间当日单张小票每满30元(家电珠宝满300元)，即可于1月1日凭“购物小票”兑换1元现金购物券，多买多换不限量！

免费电视送到家：购海信电视，均可“扎”大奖！（一等奖：全额返还购机款；二等奖：返还百分之三十购机款；三等奖：价值200元的太空被一床；四等奖：价值198元大礼包一份。最高返还限额5000元）

活动期间当日单张小票满30元(家电珠宝满300元)，即可于1月5日—11日凭“购物小票”兑换1元现金购物券，多买多换不限量！

凡在××购物者均赠“福”贴到手；

单张小票满38元送“××精美年历”一份！

服装双旦活动广告语篇四

随着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。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。可谓风险与利益同在，机遇与挑战并存。因此我们开展了服装促销活动。

充分展示x服装独特的个性魅力。提高x服装的美誉度。以x服装专卖店为源头效应，带动周边地区的专卖店的销售。促进x服装在市场的`发展。提高营业额，增加社会效益，增强公司全体员工的凝聚力。

火红促销别样天。

活动口号：你火了吗?即消费者应该抛弃过去陈旧的消费理念，重新选择消费目标;消费者应该选择新的品牌消费，该换换口味了;让充分展现消费者个性化消费。体现x服装在不断的完善自己。

所有x服装专卖店。

xx年x月x日至xx年x月x日。

针对文化衫进行捆绑销售，设计活动包装。所有重点活动区域都进行立体包装。利用x元的特价服饰和眼下主款服饰进行有机搭配销售。

由于本次活动属于常规策略活动，所以这次的活动的重点不在于活动内容，而是媒体的运作。所以本次媒体投放的质量尤其重要。另外在新货上市之际，还要尽量推产品的功能性和实用性。

眼下x市场，已经硝烟四起，可以预计这次价格战将还会延续下去。如果是这种情况，其实将对x服装有利，因为这样使x服装和其它牌子的品牌地位。但是如果继续下去的时间太长

将会使两败俱伤，所以x服装必须早做打算，稳步前进。活动的开展一定要有系统性和规范性。

服装双旦活动广告语篇五

为了把第x届中国xxxx国际滑雪节办好，营造整体宣传效果，使xxxx市与主会场遥相呼应，创造一个声势浩大的节庆气氛，现制定xxxx市节庆氛围营造整体策划及广告招商方案如下：

1、省政府广场

省政府广场作为节庆活动的主要景点具体安排：跨度12米大型多彩拱形门环广场花坛共计9个，拱形门之间配置不同颜色落地彩球，拱形门上打出滑雪节主题宣传口号（广告招商位）。

2、红博广场

红博广场是xxxx的市中心和交通枢纽，是节庆活动突出的地点之一，将着重进行包装。预计安置跨度12米大型多彩拱形门4个，每个正对4处主街口，中山路及红军街两处花坛各设置一个吉祥物，并分别有5个落地彩球相互衬托。4只氢气球在广场周围升至空中。（垂悬条幅由企业冠名）。

3、索菲亚教堂

12米跨度的拱形门设置在广场正面，一只吉祥物安置在教堂正门，广场四周用彩旗衬托（拱形门打出宣传口号）。

4、其它广场

例如新阳广场、霁虹桥广场、防洪纪念塔、火车站、机场将参考上述广场布置适当进行包装和点缀，有节日气氛即可。

选择市区主要街道悬挂条幅来烘托气氛，关于区域分布及发布频率如下：

- 1、中山路（省政府至博物馆）200条
- 2、东大直街（博物馆至烟厂）200条
- 3、西大直街（博物馆至和兴路）200条
- 4、尚志大街（伊春大厦至兆麟公园）200条
- 5、和平路（省政府至和平大厦）100条
- 6、学府路（电表厂至医大二院）100条
- 7、公滨路（西香坊至红旗大街）100条
- 8、新阳路（新阳广场至省武警医院）100条

墙体垂悬条幅主要选择市区内星级酒店，每处酒店四条；特别是香格里拉等涉外酒店，应悬挂更多的条幅。

招贴画是一种宣传形式，在目前哈市运行的电车、汽车、联运车张贴招贴画，在出租车张贴吉祥物不干胶。各大商场、商厦、公共场所也将张贴滑雪节宣传口号和宣传画。把滑雪节的宣传工作渗透到每个角落。

- 1、中山路（省政府至博物馆）300面
- 2、东大直街（博物馆至烟厂）150面
- 3、西大直街（博物馆至和兴路）150面
- 4、霁虹桥至尚志大街永安商店200面

5、和平路（省政府至和平大厦）150面

6、火车站（公路客运站至铁路医院）100面

7、新阳路（新阳广场至省武警医院）150面

利用街道无轨电车架杆为媒体悬挂挂旗，分布如下：

1、中山路（博物馆至省政府）两侧对称悬挂，一侧150面，共300面。

2、东西大直街对称悬挂，一侧200面，共400面。

3、红军街经火车站、霁虹桥至兆麟公园，单侧300面，共600面。

挂旗内容可两种形式，一种是正面由吉祥物中英对照的平面组合，背面由滑雪口号中英文对应的平面组合；另一种是正面不变，背面是商业行为，发布企业品牌广告。

在xxxx电视台□xxxx电视台及xxxx日报□xxxx日报、新晚报等媒体上做滑雪节倒计时宣传，以营造节庆气氛。

服装双旦活动广告语篇六

促销主题

恭贺新禧喜迎新春

共庆佳节洛兹奉献

新春是绚丽的，精彩的，浪漫的，时尚与激情在这个多彩的日子里完美汇聚，洛兹男装佳节礼相连，与您共度绚丽节日！

促销时间

建议20xx年12月底至春节后一周

促销内容

- 1、新年新气象，全场xxx折起。
- 2、凡购物即送新春礼品一份（送完为止）。

促销主题

洛兹男装店喜庆x周年

促销时间

自定

建议促销内容

（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1、全场服饰xxx折，部分商品除外；
- 2、活动期间来店即送精美礼品一份；
- 3、折后满xxxx元赠送指定服装一件；
- 4、活动期间推出店庆价新款服饰；
- 5、可以旧换新，只需补足前后购衣差价。
- 6、消费者现场办理vip贵宾卡活动（满500元可办理贵宾卡）。

7、店庆当天过生日的男士出示身份证即可以xxxx折特价购买任意服饰一件。

促销主题

洛兹男装棉褛系列文化月（或者其它单品系列）

促销时间

自定

建议促销内容

（以下促销活动可自由选择，组合）：

1、全场服饰xxx折起。

2、打折后累积消费满xxx元，可获得指定服装一件（库存产品）。

服装双旦活动广告语篇七

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来xx汇吧！

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇

的品牌影响及商铺招租情况。

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

xx汇购物广场

- 1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！
- 2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！
- 3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，增强活动公信力□xx传媒信息报及网络营销的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

20xx年12月24日晚5点，开始暖场，6点正式开始1元秒杀（根据商户提供商品的情况，建议每件产品安排3—5分钟，当晚拍30件）

服装双旦活动广告语篇八

【促销主题】

恭贺新禧喜迎新春

共庆佳节洛兹奉献

新春是绚丽的，精彩的，浪漫的，时尚与激情在这个多彩的日子里完美汇聚，洛兹男装佳节礼相连，与您共度绚丽节日！

【促销时间】

建议xx年12月底至春节后一周

【促销内容】

- 1、新年新气象，全场xxxxxxx折起。
- 2、凡购物即送新春礼品一份（送完为止）。

【促销主题】：洛兹男装××店喜庆×周年

【促销时间】：自定

【建议促销内容】（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1，全场服饰xxxxxxx折，部分商品除外；
- 2，活动期间来店即送精美礼品一份；
- 3，折后满xxxxxxxx元赠送指定服装一件；
- 4，活动期间推出店庆价新款服饰；
- 5，可以旧换新，只需补足前后购衣差价。
- 6，消费者现场办理vip贵宾卡活动（满500元可办理贵宾卡）。
- 7，店庆当天过生日的男士出示身份证即可以xxxxxxxx折特价购买任意服饰一件。

【促销主题】：洛兹男装棉褙系列文化月（或者其它单品系列）

【促销时间】： 自定

【建议促销内容】（以下促销活动可自由选择，组合）：

1， 全场服饰xxxxxx折起。

2， 打折后累积消费满xxxxxx元， 可获得指定服装一件（库存产品）。

主要目的： 以上回馈以推广新品为主拉动销售力度， 同时， 通过赠送库存产品提升销售额。

3， ××原价xx一律xxxx

主要目的： 以特卖为主， 拉动库存销售。

为统一洛兹品牌形象，“恭贺新禧， 喜迎新

春”促销活动（对元旦， 新春进行连带策划）的主题， 时间， 内容由企划部统一拟定， 不做修改， 物料统一制作， 发放。

店庆促销（包括新开店）， 单品系列促销活动由客商根据市场需要进行选择是否实施， 平面设计方案由企划部统一拟定。同时， 鉴于市场特殊性， 店庆， 单品促销活动的. 时间， 内容仅供各分公司经理及代理商参考， 挑选。具体促销时间， 促销内容（包括大型活动公证）请各分公司经理和代理商根据市场及地区实际情况确定， 精美礼品也由各分公司及代理商根据活动要求自行确定， 并当地购置。

为保证促销活动按计划展开， 请客商认真统计活动实施所需要的吊旗， 立牌等物料数量， 并确定店庆（包括新开店）及单品系列促销的. 时间， 内容。请在表格相关位置填写统计好的各物料数量， 确定的促销时间及选择好了的促销内容。