

服装店活动方案个(优质10篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么写，我们一起来了解一下吧。

服装店活动方案个篇一

场外促销主要借店外人流量加特价产品来吸引人气，可以把顾客带到店里推销其它产品，一箭双雕。如果店铺前面空间较大，人流量也不错的，可以采用店外促销，效果好，要求花车为，主数量要多，形成气势，花车周围用有吸引力的内容做成促销海报围起来。

有关系的还可以与商场联系在门口做促销专场，那更好，人流量大。如果有条件的用大的遮阳蓬，一来可遮阳二来防下雨，还要注意与城市管理部门的关系，要得到批准，以免产生不必要的麻烦。

内衣店铺新品一上市就进行促销现在已很常见，他们主要是想通过旺季多抓顾客，以提高老顾客数量，在新品牌店铺居多，一般新品促销主要是通过赠送小礼品，不采用新品直接打折的方法。

中国节日比较多，都是大家搞促销的好理由，如元旦、情人节、三八妇女节、国庆节、母亲节、教师节、端午节、春节、元旦等等这些中国传统的节日，因为在这段时期，消费力量激增，是内衣销售的黄金时期，所以，每个店铺都想抓住这种契机，抢占市场，竞争的花样也是多样性，可以打折也可以送礼品。配上促销宣传，门口的横幅比较显眼，加上会员促销短信效果会更好。

主题促销，是创造一个主题，然后以围绕主题展开促销活动，让消费者认为这是名付其实。如店庆、门面装修、厂庆、节假日等，事出有因，促销更要如此，不明不白的促销不能引起顾客的认同感。有句话说得好，“没有理由创造理由也要促销”。

是指两个或者两个以上的品牌或者公司合作开展促销活动，一般是在两个知名品牌之间展开，讲究的是强强合作，实现双赢的目标。基本上，两个不对等的品牌之间是很难开展联合促销的。

服装店铺可以联合化妆品、美容院、女装店等一起做促销。这样一种互动的促销手段，能有效整合两个品牌的资源，集中优势，把促销活动做大做好，又在一定程度上节省了双方的资金，因此，是一个不错的方式。

但也要注意：在合作伙伴的选择上一定是产品相关。另外，双方在交换赠品时，注意金额等值的折算，费用分摊的原则举行的促销活动。

消费券促销，不单在节假日可以做，在平时也可以做。

这也是提前完成消费者者竞争的一个方法，如果有消费时她可能直接来你的店，这是对竞争对手的打击。可以印刷消费券，一共十二张，折扣自己定，但不要伤害会员的感情，比如一件七点五折，会员才八点五折，就不行。

可以到有关第的各单位发放，可以联合其它店铺促销时用，是指定的点，不要在大街上随便发，这样会让顾客不够重视。

从维护形象的角度看，买赠更体面些，送赠品可以创造产品的差异化，是一种常规性的促销手段，具体做法是买满多少金额的货品，赠送相应的物品，以达到增加销量的目的。

选择赠送的礼品时，要考虑这一消费群体的喜好，送一些女性用品，如丝巾、雨伞、袜子、肩带、洗衣袋、洗衣液等。在做这类促销活动时，应特别注意，礼品一定要精致，因为，相对来说，赠送的礼品的金额不大。如果因此而采购一些质量不好的礼品，对于促销活动、对于企业品牌都是伤害。

目前，开展对会员促销的店铺越来越多，通过买一定金额可以达到什么级别的会员，不同级别的会员可以享受正价产品的折扣，这是长期的。还有会员的其它促销比如对会员提供一款特殊价格的产品或礼品，每个月有固定的时间对会员进行促销，可以是特价，可以是送赠品，也可以是免费送小礼品做服务，如果会员很多的还有可以做会员促销专场。

很多店铺都有特价专区，划出一个区域用花车或落地架陈列特价产品，一是为了与正价产品区分从而不影响正价产品的销售，二是让消费者容易找到，实行特价专区的要在花车和落地架上有相应的宣传内容。

服装店活动方案个篇二

按公司规定装修好店面并依照要求上货摆放产品之后，开展试营业以熟悉市场行情与顾客需求，顾客心理等。而后视具体情况择日开业，举行开业庆典。

- 1、爱幼多专卖店开业庆典 暨“爱幼多——用爱创造一个世界”活动，在开业日当日举行。
- 2、活动标语“爱幼多——用爱创造的世界”
- 3、活动宗旨：以开业促进宣传，让爱幼多公司的形象映入顾客并迅速塑造爱幼多在当地的品牌影响。
- 4、活动要求：贯穿公司的爱文化，“爱”诉求，前期工作要准备齐全，落实到位，后期要有跟进措施。

1、信息宣传：海报张贴，宣传页发放，当地媒体投放（有条件的可以选择）；

3、礼品配备：饰品，考拉小熊等自行配备一些小礼品；

4、物品配备：展版，展架，气模，拱门，音响设备，礼炮，鞭炮，邀请函；

2、宣布开业：礼炮，鞭炮等

3、开业促销活动包括促销海报基本内容：“爱幼多爱来到”活动

b□开业当天所有顾客均享有最底折扣优惠（折扣可自定）并有礼品相赠；

c□开业前三天顾客均有相对教底的折扣优惠（折扣自定）

（贯穿于整个经营活动中）

a□寻找与爱幼多同时成长的福宝宝将进行月度跟踪

b□寻找在爱幼多开业一月内密切关注爱幼多的“爱星娃娃”（既老客户）进行月度跟踪，在一定时期赠送赠品推出优惠政策，进行评选活动或者奖励其全家福一张，并于店内宣传（也可自行拟订措施，或和摄影中心纵向联合推出活动）

c□设立多种奖项奖励鼓励爱幼多顾客，建立亲密的业务关系，传播爱幼多的情感经营模式及幸福的文化内涵；如：爱心奖，美满家庭奖，快乐妈妈奖等。

各加盟店应重视开业庆典活动，以“一炮打响”之势影响拉动顾客消费群，让品牌形象深如人心，让爱幼多在消费者中传播。各店长也可随机应变自主开展一系列活动，以爱心以

福为中心感动客户，促进经营！

开业，是一个专卖店最重要的一项活动！如何做好开业促销，如何有效传播品牌形象、引起品牌在当地的轰动效应？公司拟定以下方案请加盟店认真执行！

根据公司要求，把产品进行分区陈列（详见陈列专题）

2、准备销售工具—销售单、手提袋、计算器、零钱、顾客档案记录册等

3、店面形象—卫生清洁□pop悬挂有条理、招牌醒目、陈列饱满

4、人员—营业人员到位，形象干练，装饰清洁清爽

1、确定好开业时间，并在开业前3天进行有效宣传

2、海报宣传（提前3天张贴）

3、宣传单发放宣传（提前3天直到开业不间断发放）

4、有条件客户可在相关媒体宣传

1、开业：鸣炮奏乐，彩旗飘舞，以气球人（或拱形门）吸引眼球，以音乐引起听觉注意，以明亮的店面服装色彩引起消费者兴趣，进行多感官促销！

2、开业促销活动开拓新客户并维持使他成为老客户

3、海报写清促销活动方案，并实施

4、后续跟踪回访

（即海报内容）

用爱创造的世界—爱幼多母婴用品专卖

用爱创造的世界，爱幼多母婴用品 专卖店隆重开业啦！

尊敬的小宝宝准妈咪们：

大家好！

你们的好朋友——爱幼多来啦，快到这里来看看，让我们牵起手，一起去追寻幸福吧！更多快乐，更多惊喜，更多幸福，尽在爱幼多——幸福大家！

- 1、本店开业为x月x日，开业活动自x月x日至x月x日一周时间
- 2、活动期间所有产品均8折销售，部分促销产品有更多优惠哦
- 3、活动当日前5名进店购物的顾客可免费获得t恤一件

服装店活动方案个篇三

1、由于本店位置处于偏离正街地段，路边无显眼标示，在活动期间会有很大困难吸引客户！

1、活动目的：让更多人了解布意坊及古淳品牌，增强品牌意识和品牌知名度，加大客流引进消费群体！利用活动互动处理滞销、夏季服装提升销售业绩、从而达到盈利！

2、参与人员：

3、具体地点：邾县西大街聚源广场

5、横幅内容：

迎中秋*庆国庆布意坊*古淳服装大赠送

喜迎双节秋装上市5折起!布意坊*古淳

迎中秋*庆国庆秋装上市5折起!布意坊*古淳

6、活动内容:

好消息,好消息!布意坊女装开业了!全场新款购第二件5折!

特惠款买一送一!抽奖送礼品、抽奖送现金!活动期间购物有礼!

进店就有机会中大奖!大奖开心抱回家!好运连连就在七彩转盘!

好消息,好消息!古淳男装开业了!全场新款购第二件5折!特

惠款买一送一!抽奖送礼品、抽奖送现金!活动期间购物有礼!
进

店就有机会中大奖!大奖开心抱回家!好运连连就在七彩转盘!

2、奖品宣传由本品牌服饰店提供增强品牌知名、赠送滞销

1、全场衣服任选一件、

2、古淳裤子装任选一条、布意坊短裤任选一件、

3、现金100元、

4、现金50元

5、现金20元

6、现金10元

7□vip白金卡一张

8、立白洗衣液一袋

3、产品宣传公司产品可作为该活动的指定用品，形象

4、抽奖活动流程

树立布意坊古淳品牌

通过横幅，活动、抽奖等形式, 扩大宣传力度, 让公众增加对本店的. 好感和信赖。

服装店活动方案个篇四

1、迎接网络情人节旺季，品牌宣传造势

2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件

3、搞好客情关系（本人4月份调到该市场）

迎520□xx大优惠

XXXX

1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。

2□x日在xx市场做宣传：贴海报和包装三轮车□xx日在商场前贴海报。

3□xx日检查库存和现场物料。

4、活动统一说辞的`提炼□xx厂家“520”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个易拉保、两个海报牌。

2、8款样品输出。

包装三轮车（5辆）200元、运输费用50元、临时促销30元/天x2=60元，共310元（场地有商场申请）。

服装店活动方案个篇五

二、活动档期划分

前期(11月1日-11月10日)活动前期宣传招募，物料准备；

后期(11月11日之后)后期船舶上“炒冷饭”，回顾活动，进行二度传播。

三、活动具体细节

活动参与者：女性(须带上其闺蜜)

活动具体内容：参与者(一组6人)在女人城任意商铺选择衣服，来组成搭配，来装扮自己的闺蜜。然后由评委(从围观者众随机抽取9人)，搭配最佳者将从自己所选的搭配衣服任意选2件。其他参与者则送小礼品。活动不可重复参与。

活动参与方式：现场评选

其他优惠：

1、凡事当天活动参与者，在女人城消费满30元，加10元送电

影票1张(可选热门电影)

2、凡是当天活动参与者，在女人城消费满60元，加10元松电影票2张(可选热门电影)

服装店活动方案个篇六

服装文化以时尚、个性、流行为永恒不变的主题，征对自己的目标受众传达自己的品牌主张，铁丹服饰在佛山特别是张槎有了较大的品牌影响力，但市民铁丹品牌文化了解还不够深入，还有待拓展展示铁丹品牌实力渠道和空间，因此借助1周年的庆祝活动，为品牌注入新鲜血液，独特的服饰文化和品牌文化的时时更新将是本次活动的主题，因此我们为本次活动规划了这样一个主题，围绕品牌的更新和提升著作文章，强势抢站服饰文化的最前沿，制造流行主题！突出铁丹服饰店文化，一种别人在短时期内无法模仿的企业文化和品牌文化，只有差异化的营销和品牌才能在激烈的市场竞争中保持自己的优势，作为铁丹品牌必须在保持基本的品牌形象不变的基础上不断超越和扬弃自己，才能不怕对手的模仿和克隆，保持自己强大的竞争力，时时创新，给品牌注入新鲜血液，保持强大的生命活力才不会给予消费者一种老态的品牌现状。因此，我们本次活动的主题和目标已经很清晰了，下面我们来规划活动形式。

铁丹张槎店自20xx年4月28日开业以来，在深圳东尼的关怀指导下，在蔡总的'正确领导下，经公司全体同仁共同努力，一年来铁丹张槎取得了令人瞩目的成绩，从销售业绩到商业形象都得到了佛山禅城区市民及同行的认可，并取得了令人骄傲的商业地位。铁丹男装名声逐渐变得家喻户晓，“铁丹”的经营理念不断深得人心。“铁丹”的商业道德颇得人们赞赏。在此铁丹张槎店开业周年之际，我们怀着激动的心情，充满信心的姿态为她举行隆重的周年庆典，借周年庆之际，进一步提升品牌文化、提高铁丹张槎店的品位和品牌影响力，同时借此机会感谢客户和本店员工过去一年来对本店的大力

支持和关怀。

一、周年庆主题：周年盛庆，感恩回馈

二、促销时间：4月28~5月3日（其中28日为周年庆典活动日）

四、活动形式：主要是搭建小舞台，举行庆典讲话并派发小礼品

五、活动推广宣传：禅城电视台记者、宣传单（5千份）、立柱广告1幅

六、送礼形式及礼品：

1、凡参加4月28日上午10：00周年庆典仪式的可获得现场赠品一份

2、只要28日当天有购买铁丹店产品的即可抽奖，100%中奖，一等奖

4vip客户凭vip卡或者其它有效证件，可到铁丹店前台领取铁丹精品皮带一条

5、购买满1000元可获得vip卡一张，次次享受折上折优惠

七、活动现场气氛布置：

2、气柱、横幅

3、店内pp吊旗、价格牌子、周年庆pp标志、气球

4、店侧面一条大横幅：“铁丹张槎店辉煌周年庆，感恩大回馈！”

第一阶段4月10日~23日前期宣传工作

- 1、准备，营造前期气氛
- 2、立柱广告宣传（与安东尼沟通，借用20天立柱广告位）
- 3、与相关部门联系好，提前做好活动位审批

第三阶段4月28日庆典活动

准备工作

- 1、门前布置气球、吊旗或串旗子（基本准备好并完成）
- 2、两根气柱和横幅两条（准备好）
- 3、礼炮（手动礼炮）（准备好）
- 5、魔术表演或组合跳唱（准备好）
- 6、舞台3.6x4.88米（6块，不用加高脚，与安东尼沟通安装）、20张椅子、舞台红地毯；音响设备、调音台、麦克风4个（待准备，27日晚准备好）
- 7、礼品派发（有奖问答，简单的大概10道题）（待准备，27日前）
- 8、路边插彩旗30面（待准备，27日前）
- 9、最佳店员评奖（如需要则需准备证书、奖品，27日前）
- 10□

店庆约半小时

背景音乐

- 1、节目表演
- 2、主持人简单活动意义及嘉宾
- 3、介绍铁丹品牌文化及铁丹张槎店基本情况
- 4、蔡总致辞（礼炮）
- 5、魔术变脸节目表演
- 6、给最佳店员颁奖
- 7、店庆仪式完毕（领导、嘉宾离场）
- 8、介绍促销活动优惠情况及服装优点
- 9、节目表演
- 10、现场有奖问答
- 11、继续促销，11：30结束

服装店促销活动方案9

纪念式促销包含：

1. 节日促销：七夕
2. 纪念日促销：生日、店庆
3. 会员日促销：定期几号是会员日
4. 特定日促销：比如品牌日

定价包含：

1. 特价式促销：特定区1元、全场99元等
2. 满额式促销：满就减、满就送

奖励式促销包含：

1. 抽奖促销：买单就可参与抽奖
2. 优惠券促销：优惠券、现金券、抵价券等
3. 互动式促销：微信游戏、微信互动等

回报式促销包含：

1. 拼单折扣：团购价
2. 回扣返利：比如返现金

借力式促销包含：

1. 明星促销：比如明星同款
2. 依附式促销：比如某活动赞助商
3. 热点事件促销：比如欢乐颂同款

附加值促销包含：

1. 排名：比如本品牌在某榜单排名第几
2. 著名设计师：比如本款是哪个设计师设计
3. 故事：比如求爱必备款

4. 服务：某牛仔裤品牌以旧换新活动

临界点促销包含：

1. 最高额：最高几折封顶、最高多少钱封顶
2. 最低额：低至1折
3. 极端式：全城最低

悬念促销包含：

1. 不定价：刮刮卡刮出什么价就是什么价
2. 抽奖：抽出几折就是几折
3. 拍卖竞价：出价高折得

主题促销包含：

1. 情感类：情侣款卖女装送男装、闺蜜款买一送一
2. 公益类：买一单捐一元
3. 单品类：连衣裙派对500元任选3件

时令促销包含：

1. 季节性促销：夏款1折起
2. 清仓甩卖：季末大减价

限定促销包含：

1. 限时：秒杀、今日有效

2. 限量：每店限量100件

3. 阶梯式：第一天5折、第二天6折、第三天7折

赠送促销包含：

1. 赠：买一赠一、赠积分、赠红包

2. 送：特制礼品、新奇特为宜

指定促销包含：

1. 指定顾客：买a送b

2. 指定产品：抽出几折就是几折

组合促销包含：

1. 买衣送鞋：鞋最好是定制款，独特款

2. 连单：第二件半价

服装店活动方案个篇七

5月xx日(星期x)—5月xx日(星期x)□

活动期间，顾客购穿着类商品满x减x□满xx减x.....多买多减，依次类推，上不封顶。男女装、男女鞋、羊毛羊绒、家居内衣、床品儿品、箱包皮具、部分少淑女装，少数品牌及特例品不参加活动。相同满减规则不跨楼层、专厅累计，详见各专厅告示。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满xx元赠xx摄影价值xx元摄影券一张，满xx元赠送xx摄影价值xx元婚纱礼券一

张。满xx元赠送周末相声大舞台门票2张。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止。赠礼地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满xx元加赠xx玩偶或电影票2张；满xx元加赠xx小熊皂一个；满xx元加赠迷你绿色盆栽一个。单票限赠一个，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：三楼商场xx专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满xx元加赠xx一盒。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：一楼商场办公室。

活动期间，顾客持xx信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满xx元(含)送x元xx储值卡1张，珠宝玉器、家电当日单卡满xx元送x元xx储值卡1张，单卡当日限送2张，数量有限，先到先得，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客持工行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满xx元(含)送洗护三件套1份，礼品以实物为准，数量有限，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

六、双休日幸运x分购物只花一半钱。

服装店活动方案个篇八

激情绽放时代有爱。

5月15日——5月20日。

(一) 情歌对唱真情表白

5月20日xx□xx——xx□xx□在x楼儿童区一侧开辟出专门区域，

现场麦克于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他（她）唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

（二）浪漫情人玫瑰芬芳（5.20）

5月20日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝（限送xx枝）。当日现金购物满xx元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：消费金额不累计，单张收银机制小票（现金购物满xx元）限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择□□xx晚报》。

2、版面规格□□xx晚报》1/3版套红。

3、投放日期：5月20日。

4、费用支出□xx元。

1、展板x块：xx元。

2、门楣x块：xx元。

3、平面广告□xx元。

4、礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责。

5、音响费用□xx元。

6、其他杂项支出□xx元。

合计：约xx元（玫瑰花及巧克力费用未计算在内）。

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

服装店活动方案个篇九

：12月24日（周五）——1月5日（周日）

□xx元旦礼欢乐健康送

1、元旦“欢乐健康送”

内容：活动期间，在xx购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+元旦大礼包一份。（欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。）

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+元旦超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。元旦大礼包成本约元，元旦超值大礼包成本约元。元旦礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、元旦“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分元旦礼品，如元旦帽、元旦树、元旦雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的元旦树，12月10日前布置到位。

3、抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折抢购，抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、元旦狂欢夜

时间：1月1日晚18：00——21：00

地点□xx商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由xx艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答（国外品牌知识）。

5、元旦寄语板

各店在总服务台设，“元旦寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的服务人员现场派发礼品。“元旦寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月31日xx晚报d1版通栏xx元

xx商报头版通栏xx元

费用共计□xx元。

服装店活动方案个篇十

浪漫五一温馨xx

4月20日-5月20日

春节过后，“五一”节将是我们面对第二个销售旺季。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场

新亮点，为抓住有利时机，整合企业的内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

1. 有奖购物促销。凡在xx购物消费者，均可凭当天购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月的复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在xx广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约20xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2.“xx采风，今夏清爽”——淄博xx第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在xx购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜□xx购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日-5月20日之间xx购物广场所销售空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3)主题为“空调与我现代生活”系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调相关见解，也可以购买空调前后所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表