

最新内衣活动促销方案 五一内衣促销活动方案(优秀5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

内衣活动促销方案篇一

年初销售淡季，适逢五一劳动节，正好是一年当中内衣销售最好的时节，同时也是季节交替时节，借此机会，拉动销量，处理库存。

拉动年初销量，处理库存。

让您绽放美丽

打折、特价、抽奖

- 1、促销期间，十余款内衣特价38元销售。
- 2、店内设置专业的内衣导购专员指导消费者选择正确合适的内衣。
- 3、5月1日当天，购买任何商品均可获得精美礼品一份。
- 4、部分转季产品低至3.5折起特价销售（内裤，文胸，家居服、保暖衣）
- 5、凡是促销期间，消费达到138元以上，即可参加抽奖活动。

各大超市门口派发宣传单；店内设有吊旗、展板等。

内衣活动促销方案篇二

促销实质上是一种沟通活动，即营销者（信息提供者或发送者）发出作为刺激消费的各种信息，把信息传递到一个或更多的目标对象（即信息接受者，如听众、观众、读者、消费者或用户等），以影响其态度和行为。

1□

2□

在前期准备工作做好之后，就需要内衣店店家制定促销主题了。一般来讲，促销多与节假日相结合，所以主题尽可能突出亮点，接地气的主题一般最能吸引消费者，并且能够给他们留下深刻的印象。和促销主题相辅相成的是促销内容，具体包括怎样的折扣，怎样的赠品等等。然后根据预期的执行步骤，做好销售品和赠品的陈列，以便让促销活动顺利有序得进行。

3□

打折是促销活动中能够直接吸引消费者并拉动销量的促销方案。要知道，消费者进店之后，最终需要消费才能拉动你的销量。所以，如果你没有一个完善的促销方案来开展活动的话，直接打折会更加有效。

买赠一般是新开内衣店常用的促销方式，店主可以借此机会拉近与消费者的距离，让他们有兴趣了解你的内衣店风格和定位。具体做法大多是买满送礼，礼品大致是一些诸如雨伞、袜子、饰品等。但是记住，一定要保证赠品的质量，不然对于店铺形象是个很大的打击。

很多内衣店都会设置专门的特价区，陈列出特价商品。这里

需要注意的就是特价区的选择以及特价商品的选择。特价区的位置尽可能让消费者容易找到，特价商品的质量要有保证。如果特价商品的质量一般，那只会让消费者认为是廉价。

三八妇女节，内衣促销向来是三八节促销活动的主角，而这一天的促销活动也为内衣商家们带来了丰厚的嘉奖，因此，尽管离正日子还有一段时间，商家们也早早的开始为内衣的三八节促销做着准备。小编为大家准备了一份三八妇女节内衣促销方案，希望可以为您促销活动准备工作提供一些帮助。

年初销售淡季，适逢三八妇女节，正好是一年当中内衣销售最好的时节，同时也是季节交替时节，借此机会，拉动销量，处理库存。

拉动年初销量，处理库存。

三、

让您绽放美丽

打折、特价、抽奖

- 1、 促销期间，十余款内衣特价38元销售。
- 2、 店内设置专业的内衣导购专员指导消费者选择正确合适的内衣。
- 3、 3月8日当天，购买任何商品均可获得精美礼品一份。
- 4、 部分转季产品低至3.5折起特价销售（内裤，文胸，家居服、保暖衣）
- 5、 凡是促销期间，消费达到138元以上，即可参加抽奖活动。

各大超市门口派发宣传单；店内设有吊旗、展板等。

内衣活动促销方案篇三

年初销售淡季，适逢三八妇女节，正好是一年当中内衣销售最好的时节，同时也是季节交替时节，借此机会，拉动销量，处理库存。

拉动年初销量，处理库存。

三、

让您绽放美丽

打折、特价、抽奖

- 1、促销期间，十余款内衣特价38元销售。
- 2、店内设置专业的内衣导购专员指导消费者选择正确合适的内衣。
- 3、3月8日当天，购买任何商品均可获得精美礼品一份。
- 4、部分转季产品低至3.5折起特价销售（内裤，文胸，家居服、保暖衣）
- 5、凡是促销期间，消费达到138元以上，即可参加抽奖活动。

各大超市门口派发宣传单；店内设有吊旗、展板等。

内衣活动促销方案篇四

一、促销目的：利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有

效掌握消费者的顾客资料。

二、活动主题：快乐五一、送你惊喜

三、促销对象：广大女性客户

四、促销时间□20xx年5月1-5日，根据需要可适当提前或者延长促销区间，以保证促销活动最大量接触消费者。

点评：劳动节是1-3日，建议提前两-三天。

五、促销方式：运用强有力的价格利器，采用多重优惠组合，凸显强势品牌和强势营销的风范。本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取以“五重大礼送你惊喜”为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

1、是会员，来就送！（第一重礼）如果您是依采婷老会员，凭会员卡到营业网点免费换取透明肩带一对，数量有限，送完即止。

点评：

作用：通过赠送礼品提升老会员的重复光顾；

建议：

1、提前短信或邮件通知本次活动的时间和具体优惠内容；

2、透明肩带最好是品牌产品，同时要确保赠品的质量。

2、现在来买，立刻送！（第二重礼）新品买一送一，购任何非特价依采婷产品满68元送内衣洗液一瓶）！138元送精美吹风机一台！198元送内衣液+精美吹风机一台！

点评：

作用：与内衣有关联的内衣洗液，有关联性和获益感。

建议：

- 1、确保赠品的质量；
- 2、如果内衣洗液印有本品牌的logo更有价值感；
- 3、注意购买金额的连单性，提前做好固化的搭配组合，以便提升销售效率与成交率；
- 4、设计有吸引力的pop放置于顾客最容易看到的位置，还需要附上赠品的图片，实物更好。

当然要注意防盗。

3、特款特价，特别送！（第三重礼）：五一五天，指定产品均享受五一快乐价！（提供特价产品，涵盖内衣、睡衣等。）

点评：

作用：优化无效库存。

建议：

- 1、提早做好特价产品的整合工作；
- 3、对于此类产品应着重堆头陈列；
- 4、检讨产品的弊端，以便有针对性地给员工培训。
- 4、（第四重大礼）到依采婷专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的我们就为你免费办理一张精美会员卡和10元现金券

(下次使用)!

点评:

作用: 拓展新顾客。

建议:

2、10元现金卷建议在送出时向顾客强调使用日期;

3、在现金卷使用有效日期内, 短信提醒客人的使用期限。

六、大型促销活动准备:

1、活动期间活动点派销售人员在各大商场、服装店、美容院等地派发活动宣传单;

点评:

作用: 拓展新客流

建议:

1、关注销售人员派发传单时店铺人手安排;

2、派发时间应选取区域目标消费群体人流量最多的时间;

点评:

建议:

1、注意pop的量, 避免喧宾夺主或像特价场。

3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个(x展架或其他物料);

点评：

作用： 宣导促销三重礼的开展方式

建议：

2、可以分区进行陈列pop□例如： 门口置一个位x架展示指定特价产品几折(起)，但要考虑门口的宽度，宽度太窄会起到反效果。一般门口进店入口处要有2m的宽度才能让人容易进出；场内收银台放一张通知会员领取肩带的pop指引；置放特价的区域一张pop指引；其它区域放置买赠(一般置放在门口分流台)pop指引。

3□pop的大小要关注，避免前场pop挡住中场和后场的货品展示。

4、准备大量logo气球。以烘托活动气氛.

点评：

作用： 提升进店率

建议：

1、考虑安全性；

2、考虑是否会档住顾客从外看里的视线？

3、气球的颜色也是需要考虑，太亮会抢了logo的突显，太暗起不了吸引眼球的效果。

5、安排好人员工作。

点评：

建议：

- 1、按导购销售能力进行排班；
- 2、给出导购有针对促销品进行培训；
- 3、制定销售游戏激励员工士气；
- 4、目标定立，包括会员卡、正价产品、特价产品的指标确定。

内衣活动促销方案篇五

内衣促销以顾客为本，顾客购买我们的内衣，我们的一切都要以顾客为本。内衣促销是为了卖出更多的内衣，如果我们不做促销，那么我们的内衣就不会被顾客所认知，不会有好的销售量。面对现在日益竞争的市场，我们不能逃避，只有搞好内衣促销我们的生意才会越做越好。

无论我们制作多么精心的内衣促销方案，有一点是不能丢的，那就是以顾客为本，以顾客为中心。随着时代的变迁，顾客的购买习惯发生了很大的变化。顾客越来越“随心所欲”。顾客的感受与认可是把内衣促销落到实处的最关键。服装店在搞促销活动前，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。这些方面都是以顾客文本而展开的。

内衣促销目的无非是有两个：处理季节性服装，推广服装品牌形象。从顾客的角度上来说，服装促销对他们最大的吸引之处就在于得到实惠。因此，筹备服装促销前，一定要对顾客的需求进行调研以顾客为本，寻找到好的让利方案。

内衣促销的时间我们可以选择如五一、十一等这样的重大节日举行，服装促销活可以在还未到节日前几天，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。

内衣促销只是一种形式，还需要对于服装店进行一些实际的美化。比如十一国庆时的服装促销，悬挂红灯笼与国庆，张贴庆祝海报，增加节日气息，浓厚的装饰都给顾客一个良好的购物氛围。

虚伪的折扣已经让顾客麻木了。顾客需要的是真实而简单的折扣。因此内衣店的折扣要明显，不要搞的太复杂，让人感觉便宜的感觉越明显，这样的内衣促销方案成功几率越大。

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。内衣促销手段、促销时间都需要跟导购员进行认真的落实。充分调动其积极性，还要对服装促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。

内衣促销一定要以顾客为本，我们要调查到位，宣传到位，货源要转被充足，相信您的内衣促销一定会取得成功。