

# 五一服装店活动宣传语 服装店五一广告词 (汇总9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 五一服装店活动宣传语篇一

五一的时候，各种服装店都在打折促销，那么这些服装店的广告词是怎样的呢？下面是本站小编带来关于服装店五一广告词的内容，希望能让大家有所收获！

“××开业打折让您瑰丽不打折”。

五一开业期间服装店购满300元，获赠xl化妆品送出试用装，享受特别九折；购满500元，获赠xl化妆品送出x品牌化妆品一支，享受特别八折；五一开业期间买指定款式服装赠xl化妆品送出试用装，享受特别八八折；购满380元，获赠xl化妆品送出试用装，享受特别九折。

亲爱的顾客朋友，欢迎光临女人空间，女人空间火爆促销正在进行，为回馈广大顾客五一期间，天天都有惊喜等着您，会员积分有礼品回赠，折扣不断！高档皮草最低三折，内衣最低五折，品牌女装低至2折，特价鞋10元起，价格绝对让您心动，来女人空间逛逛，每款只有一到两件，先到先得！消费满百元我们还有优惠券相送！多买多送，千逢机会，机不可失，失不再来！心动不如行动，女人空间“买一送一”，“买一送一”哦，快快行动吧！时间有限，数量有限，请大家抓紧时间，抓住机会，千万不要错失良机。女人空间欢迎您，快快抢购！

## 五一服装店活动宣传语篇二

- 1、服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收！
- 2、客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生！
- 3、风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极！
- 4、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营。
- 5、客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生。
- 6、主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率！
- 7、业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩！
- 8、全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹！
- 9、不吃饭不睡觉，打起精神赚钞票！
- 10、全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹。
- 11、经营客户，加大回访，用心专业，客户至上。
- 12、赚钱靠大家，幸福你我他。
- 13、行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习。
- 14、主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率。
- 15、落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛。

## 五一服装店活动宣传语篇三

借特殊的日子,进一步把握销售旺季, 特为服装店五一节做出

以下促销活动方案策划：

五一节惊喜无限多

提升销售，降低库存，发展vip客群

(针对某某品牌专卖店)

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约： $(58\%+68\%+78\%+88\%)73\%$

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣(最低档)

1件400元(吊牌均价)58%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=360元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：360元x268元=92元

88%折扣(中高档)

1件400元(吊牌均价)88%(幸运数字)+128元(军靴平均成

本)=480元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：480元x268元=xx2元

活动口号买一赠1+1+1(买的`多送的多)

平均折扣：(70%+78%+85%)77%

活动对象vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

1、公司统一设计提供:kt版、pop海报、部分礼品

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置

3、店铺布置:促销信息必须要提前安排制作宣传单(内容准确无误、主题突出)和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当地使用“短信通知的方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品

五一服装促销方案2

浪漫五一温馨

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xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2. “采风，今夏清爽”淄博第二届空调节。

(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。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

## 五一服装店活动宣传语篇四

幸福大投“球”，下一个属于你。

: 上午11: 00开始

2遮阳伞摆好，工作人员到场，

3开业\*，宣传标语要悬挂好。

主要的活动

以特别大的t恤(图案是以店铺名称，服装特色为内容)，悬挂于门店上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。——吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋(使其能鼓起来)，左边为“福(服)袋”，右边为“手袋”。观众通过从下往上仍纸团，投中一方送相应礼品。(要求：纸团上写有姓名，联系方式，活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这些信息定期传递我们门店最新优惠信息)——吸引学生参与其中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上此次参与我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。(活动的目的是为了来店铺的消费者有机会看到自身的名字，产生一种自豪与归属感)。

规则与要求：

左边送——5元代金券(一月内使用有效)。

右边送——一些生活用品(比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂)

幸运者礼品——本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。(数名)

投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥

下头球与拿奖品。

特制的大衣要求：

- 1、颜色鲜艳，图案明显；
- 2、衣袋要大，要深；
- 3、活动前必须把大衣挂好(挂在何处暂定)

促销方案一：

一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上(包括三人)全部都是六折。

促销方案二：

凡是当天在本店购买服装的消费者，可获得服装店代金券10元(或会员卡，可打8、8折与积分，积分越高，打折越低)，用代金券牢牢抓住客户，抓住客户的心，提高长期回头客。

## 五一服装店活动宣传语篇五

借特殊的日子,进一步把握销售旺季, 特为服装店五一节做出以下促销活动方案策划：

一、活动主题：

五一节惊喜无限多

二、活动时间：

### 三、活动目的.：

提升销售，降低库存，发展vip客群

### 四、促销内容：

(针对某某品牌专卖店)

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约：(58%+68%+78%+88%) 73%

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣(最低档)

毛利润：360元x268元=92元

88%折扣(中高档)

毛利润：480元x268元=xx2元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

平均扣折：(70%+78%+85%) 77%

活动对象□vip客群及周边潜在消费群体



利润说明：

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

五、活动宣传计划：

1、公司统一设计提供：kt版、pop海报、部分礼品

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置

3、店铺布置：促销信息必须要提前安排制作宣传单(内容准确无误、主题突出)和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当地使用“短信通知的方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品。

## 五一服装店活动宣传语篇六

一、指导思想：

发扬广大劳动人民的高尚品质，弘扬爱劳动、爱学习的精神，展示当代少先队员朝气蓬勃、奋发进取的精神风貌，引导和激励广大少先队员自觉把个人的成长进步和祖国发展紧密联系在一起，为构建社会主义和谐社会贡献智慧和力量，学校德育处决定于x月xx日举办“传承文明青春”活动为主题的迎五一文艺大型文体活动。

二、活动口号：

用我们的方式庆祝五一！

用我们的热情庆祝五一！

用我们的行动迎接五一！

### 三、活动形式

活动形式分为文艺和体育两大类。歌舞以演唱、舞蹈、朗诵等丰富多彩的艺术形式打造一台体现青春气息，积极健康、富于激情的文艺晚会。体育活动以学生竞赛活动、教师游艺活动的形式开展。

### 四、文体活动组委会

组委会主任□(xx乡中心小学校长)

组委会副主任□(xx乡中心小学副校长)

组委会成员□(xx乡中心小学教导主任)

(xx乡中心小学总务主任)

(xx乡中心小学少先大队辅导员)

组委会下设筹备组、技术组、后勤组：

筹备组：处理活动筹备期间的日常事务，协调各部门工作，检查各项准备工作的落实情况。

组长：

组员：、

技术组：协助各级、各班搞好节目把关和节目筛选工作，对节目提供必要的指导。

组长：

组员：、

后勤组：协调活动中相关工作(包括体育比赛中的裁判评分)。

组长：

组员：、

## 五、文艺节目

1、舞蹈：《开门红》

编排：

表演：六年级(1)班等。

2、表演唱：《过家家》，辅导老师：

编排：

表演：三年级等

3、鼓舞《踏浪》

编排：

表演：二年级等

4、诗朗诵：《我站在祖国地图前》

编排：、

5、舞蹈《浪漫樱花》

编排：

表演：五年级(1)班等。

6、舞蹈：《娃哈哈》

舞蹈编排：

表演：一年级等

7、口风琴演奏：《马兰花开》

编排：

表演：音乐兴趣组等

8、舞蹈：《老鼠爱大米》

编排：

表演：五年级(2)等。

9、舞蹈《欢庆》

编排：、

表演：四年级、等。

10、舞蹈《快乐摇摆》

编排：

表演：六(2)班等。

11、舞蹈《春晓》

编排：：、

表演音乐兴趣组等。

六、学生体育活动及教师活动。

## 五一服装店活动宣传语篇七

随着五一劳动节的到来，从年初开始的安全问题终于缓解的差不多了。而我们商场的'生意和工作也在这个阶段逐渐完全复工完毕。尽管在年初的时候遇到这么多的不利，但是眼见着大好的销售实际到来，我们也将一切都倾注在了这次的五一劳动节的假期上！

在四月左右，我们就已经开始为这次的五一活动充分的准备，毕竟是久违的大型促销活动，面对如今的情形，我们必定会大大的准备一番。以下是这次促销活动的总结：

商品方面：五一即将到来，各大商家也开始盯住这次的机会准备大搞活动做好促销，尽管我们已经准备的很早了，但在商品补货上面依旧很吃力。毕竟在最近大家都在家中囤积了很多日用品，但到了现在，应该也到了补充的时候了。

在最终大家的努力下，加上之前的囤积，我们的商场货物充足，并已经将所有折扣活动的标价做好了准备。

人员方面：面对五一的人流，我们对于员工也做好了充分的培训，不仅配发了更多的口罩和消毒液，并且对各种情况的可能做了准备和培训，加强了商场员工以及保安的安全意识。

根据情况的分析，我们依旧将宣传的重点放在网络和海报上，并且在活动前几日就对商场做了一部分的装饰，并且放出了部分提前的小折扣，炒热了活动前几天的气氛，也通过顾客们的购物在各大居民区做好了宣传。

这次的宣传情况显然并不充分，但是已经是目前能做的比较

适合的准备了，尽管如此，但在五一当天过来的顾客依旧络绎不绝。

此次的活动中，我们结合当前的情况在卫生家具方面给出了较多的折扣，并且还有不少于相关商品捆绑销售的折扣。其次，在零食、健身器材等娱乐休闲商品也做了不少的优惠活动。

在五一活动的这几天，顾客到来的比我们预想的还要多，并且在销售额上也是频频高增。面对众多的人流，我们也积极的维持了商场秩序，并为客户做好服务。

值得一提的是，这次的活动优惠券的发放方式是使用商场网购软件领取的，这不仅很好的宣传了我们商场的线上购买软件，还给顾客带来了一份放心。

总的来说，这次的活动非常的成功，尽管期间有一些小问题，但是在大家的努力下，我们顺利的挽回了之前的淡季状况。在之后的工作中，还要继续加油啊！

## 五一服装店活动宣传语篇八

- 1、素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌。
- 2、本周举绩，皆大欢喜，职域行销，划片经营。
- 3、忠诚合作积极乐观努力开拓勇往直前。
- 4、时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩！
- 5、落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛！
- 6、技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人！

- 7、业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩。
- 8、回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心。
- 9、时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩。
- 10、全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中！
- 11、快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风！
- 12、一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底！
- 13、三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一！
- 14、一鼓作气，挑战佳绩。
- 15、众志成城飞越颠峰。

## 五一服装店活动宣传语篇九

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11：00开始

音乐放弃（首先暖场，音乐打造声势，吸引群众，聚集一定的人群，烘托现场气氛），2遮阳伞摆好，工作人员到场，3开业横幅，宣传标语悬挂好。

主要销售活动

以特别大的t恤（图案是以店铺名称，服装特色为内容），悬挂于门店上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。——吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋（使其能鼓起来），左边为“福

（服）袋”，右边为“手袋”。观众通过从下往上仍纸团，投中一方送相应礼品。（要求：纸团上写有姓名，联系方式，销售活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这些信息定期传递我们门店最新优惠信息）——吸引学生参与其中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上此次参加我们销售活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。（目的是为了来店铺的消费者有机会看到自己的名字，产生一种自豪与归属感）。

规则与要求：

1、左边送——“掘贝一家通”的5元代金券（一月内使用有效）。

右边送——一些生活用品（比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂）

幸运者礼品——本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。（数名）

2、投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

特制大衣要求：

1、颜色鲜艳，图案明显；

2、衣袋要大，要深；

3、销售活动前必须把大衣挂好（挂在何处暂定）

方案一：



一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上（包括三人）全体六折。

方案二：

凡是当天在本店购买服装的消费者，可获赠服装店代金券10元（或“掘贝一家通”会员卡，可打8.8折与积分，积分越高，打折越低），用代金券牢牢抓住顾客，牢牢抓住顾客的心，提高长期回头客。