

# 2023年服装行业五一活动方案 五一服装店活动方案(精选5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 服装行业五一活动方案篇一

一般而言，为营造卖场的`气氛与动感，应以年度为计划基准，规划年度服装促销计划时程，并且以下列为主要重点：

### 1、与当年度的营销策略结合

专卖店与消费者接触最为亲密，公司与消费者之间是有赖营销沟通策略的展现，每年推出不同主题的营销策略，可以建立消费者对品牌形象的认知更为肯定，因此年度服装促销计划结合营销策略，将可以使得品牌形象更加强烈，消费者对品牌好感度增加，同时结合营销策略也能使得资源运用更为集中，具有延续效益，范文之规划方案:服装店五一活动方案。例如某休闲服饰店年度营销沟通策略主题为“社区生活伙伴”，举办的服装促销五一活动以社区为主要目标群体，表现出对社区的关怀与共同生活的信念，因此举办“社区休闲大赛”服装促销五一活动，以凝聚社区情感，并且增加社区消费者对本店的好感度。

### 2、考虑淡旺季业绩差距

任何品牌几乎都会有季节趋势的特性，对于业绩会有不同比率的变化，因此在年度经营计划应已考虑此特性，当然服装促销五一活动的规划必须要考虑淡旺季的影响，淡季的服装

促销五一活动除了会延缓业绩下降外，并可以尝试以形象类服装促销五一活动，来增加品牌形象的认知，旺季的服装促销五一活动因竞争较为激烈，通常以业绩达成为主要目标。

### 3、节令特性的融合

节令包括国定假日与非国定假日，国定假日型例如国庆日等，非国定假日例如情人节、母亲节、父亲节等，另外中国传统习俗节令也是不能忽视的。

### 4、年度服装促销行事历

年度服装促销行事历是以年度营销计划为策略始点，将整年度的服装促销五一活动，以行事历的方式表达，目的在使得品牌以策略的观点充分掌握年度服装促销五一活动的重点，同时也能以整合性的营销策略规划服装促销五一活动。

所谓主题式服装促销计划是指具有特定目的或是专案性服装促销计划，最常使用在店铺开业、周年庆、社会特定事件以及商圈五一活动。

#### 1、店铺开业

店铺开业代表新通路点的开发以及服务地区的延伸，为专卖店的一大要事，开业期间能吸引多少顾客，会影响未来店铺营运的业绩，因此通常店铺开业期间会搭配服装促销五一活动，以吸引人潮并且刺激购买欲望。店铺的经营有赖顾客的维系，因而顾客资料相当重要，所以在开业期间的服装促销五一活动就得在此多费心思，不妨利用开业服装促销留下顾客资料，作为未来商圈耕耘的基础。

#### 2、周年庆

店铺既然有开业，当然也有周年纪念，因此周年庆的服装促

销五一活动成为目前最常被炒作的话题。虽然周年庆年年都有，若是能多加一点创意，多用点心，仍然可以走出刻板的模式，创造出新鲜感的话题。

### 3、社会特定事件

专卖店除了销售外，就另一种层面而言，也是资讯信息流通中心，是以专卖店对于社会发生的事件，必须时时保持敏感度，平时与顾客接触时可当作闲聊话题，拉近彼此距离建立情感，遇某一事件发生时，也可以举办服装促销五一活动，一则表示企业关怀社会，一则刺激购买提高业绩。

### 4、商圈五一活动

零售店的经营具有区域性，商圈顾客的掌握为最根本之道，连锁店虽然拥有多家店经营的规模利益，仍不能脱离商圈耕耘的基本动作，因此商圈五一活动必然成为未来区域经营的重点。

业绩是专卖店维持利润来源最主要的管道，也是代表品牌在竞争下市场占有的态势，营业人员每日所为即是在确保业绩的达成，因此以月为单位，以周为单位或以日为单位，都应设立预警点，若发现到达预警点即以服装促销五一活动来弥补业绩的缺口，为了能有效而准确地达到目的，平日应建立“服装促销题库”，遇有状况即能派上用场。至于预警点的设立标准，则会因各业态及专卖店特性而有差异，不妨以过去正常业绩趋势为参考值；某店铺在当日下午六点累积业绩通常为该日业绩的60%。诸如此类，以专卖店特性，建立预警点的参考值，对业绩的达成有相当大的帮助。当然设立预警点不能一成不变，必须随时参酌每一个时点的各种因素，才能符合当时的效益。

经营本身是动态的，在市场的激烈竞争之下，专卖店随时要有接受挑战的准备，由于连锁店的蓬勃，竞争的加速化是可

以预期的，消费者长期地笼罩在服装促销的诱惑，竞争对手的服装促销五一活动很可能使得我们的顾客流失，造成业绩的减少，必要的对抗性服装促销五一活动因此而产生，由于对抗性的服装促销五一活动通常较为紧急，可运用的时间较短，若能平日建立“服装促销题库”，在面对应变时，将可以立即运用。

## 服装促销方案计划

经过上述阶段的策略思考之后，接下来便是拟定服装促销方案，服装促销方案的内容包括以下的项目：

### (一) 目标对象

只针对某一群消费者举办的服装促销五一活动，以便拟定最适合的服装促销手法。

### (二) 主题

主题的设定必须具有创意性、话题性，若能创造出口语或标语，则可兼具广告效果。

### (三) 诱因

诱因是指消费者获得的部份，例如赠品、折扣等，诱因的大小要同时考虑消费者的接受度，以及企业成本的负担。

### (四) 参加条件

参加条件是界定哪些消费者可以参加，以及如何参加此服装促销五一活动，例如：购买金额满300元可参加抽奖。

### (五) 五一活动期间

五一活动期间指服装促销期间的设定，依过去经验及消费行

为特性，决定长短合适的五一活动期间。

## (六)媒体运用

媒体的运用是指通过讯息传递的管道，将服装促销的讯息传达给消费者，由于讯息是否准确且即时的传达给消费者，对于服装促销期间的来客数会有相当的影响，因此必须谨慎地评估及选择媒体。

## 服装行业五一活动方案篇二

幸福大投“球”，下一个属于你。

5月1日上午11：00开始

音乐播放（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），遮阳伞摆好，工作人员到场，开业，宣传标语悬挂好。

### 主要活动

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”。观众通过从下往上扔纸团，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，并写上此次参加我们活

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。

（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：

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）

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. 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。

## 服装行业五一活动方案篇三

五一节作为女性的节日，相较于其他节日，五一节更适合推崇“情感促销”活动；针对特定消费群体主题活动，加之以贴心的宣传；推动店面的销售及连带销售；发挥xxx品牌影响力和主体消费群的优势，增加营业收入和强化品牌效益。

在专属于女性的节假日，主打特定消费群“女性”亲情促销模式；以买赠及贴心的礼品，刺激女性消费者的消费欲望；有效的利用安琪蒙莉莎的服务优势扩大新客户群和增强老顾客的忠诚度。

三月爱美丽绽放女人季

20xx年3月6日—3月15日

1. 活动前1天发送vip会员短信xxx三月爱美丽，3/6-3/15日满388元即送高档立体玫瑰花手包一款，春季新品上市，与你绽放女人季！
2. 专卖店活动pop氛围布置橱窗活动海报、货架活动台卡、前台活动台卡
3. 销售人员话术培训

店员：欢迎光临xxx三月爱美丽，绽放女人季

顾客：现在有什么活动吗？

关于立体玫瑰花手挽包介绍：

店员：这款立体玫瑰花手挽包，是由意大利高级合成皮制作，独特的手工立体玫瑰花装饰工艺，设计独特，细致轻巧耐用，是今年最流行的款式，有粉红和玫红两种颜色可供选择，非常实用！

名称：立体玫瑰花女士手挽包

尺寸：长18.5cm,宽10.8cm

材料：意大利高档合成皮

## 服装行业五一活动方案篇四

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11：00开始

- 1、音乐播放（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、开业大吉，宣传标语悬挂好。

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”。观众通过从下往上扔纸团，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，并写上此次参加我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。（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——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、活动前必须把大衣挂好（挂在何处暂定）

## 服装行业五一活动方案篇五

五一大促销

一、深呼吸海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

## 二、服装打折自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装抢购活动。

服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

## 三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

## 四、超市“五一”部分特价商品：(略)

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(本次活动最终解释权归某超市所有)