

服装双旦活动宣传语(实用8篇)

无论是在个人生活中还是在公共场合，我们都要学会懂得致谢，这是一种对于他人付出的最基本的尊重和回报。那么如何写一篇真挚而完美的致辞致谢呢？让我们来总结一下几个要点。无论是商务场合还是个人活动，以下范文都可以为您提供一些致辞致谢的参考。

服装双旦活动宣传语篇一

经过企划部工作人员的讨论，建议在三八节前后组织多种商品和多个项目的促销活动，向全国妇女同胞们致以节日的问候，并借此活动提高商场知名度和销售额。具体方案如下：

霓裳扮靓半边天，漂亮健康天天见

14.3.8-14.3.12

一至三层卖场

(1)活动期间内商场各楼层妇女商品专柜特价销售，务求折扣做到最低。商品范围包括：珠宝化妆、服饰饰品、皮鞋皮具等。

(2)开展“只有他才最爱你”活动。“三·八”节当天，只有男士到商场业务部门指定的数家相关专柜购物才能享受特别优惠或购物到一定金额赠送特别礼品。

(3)活动期间，在共享大厅组织不少于10辆花车做促销。促销商品建议为服装、鞋帽、饰品等女士购买热情高、售价又相对较低的物品。

(4)举行“时代女性风采飞扬”内衣展示秀。三八节当天上午和下午各进行一场内衣展示秀。模特所穿内衣由二楼女装部提

供。

(5)“做漂亮健康的`女人”活动。邀请妇女健康咨询工作者现场解答女性顾客提出的问题。联系多家健身、美容、娱乐、技能培训等单位，为三八节在商场购物到一定金额的女性顾客提供优惠，同时也为他们争取客源。

商场入口等明显处设立活动须知；活动期间播音室滚动播出活动内容；3月3日和7日晚报各刊登1/2版套红广告。店内参加活动商品pop特别注明。

服装双旦活动宣传语篇二

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）

服装双旦活动宣传语篇三

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。

4. xxx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。

服装双旦活动宣传语篇四

9月份，时值服装换季，以及公司秋冬新品隆重上市，为抓住国庆、中秋节黄金消费高峰，抢占先机，扩大市场份额，促进全线产品旺季市场销售，特开展“欢乐国庆，情满月圆，好礼饱满怀”促销活动，请各代理商、加盟商根据附件中的促销方案及活动指引，结合当地市场的实际情况，落实到位。本次促销活动将纳入《****年下半年终端最佳营销评比活动》考核项目。

为了系统全面地开展好中秋促销活动，同时，有步骤地开展“****年下半年终端最佳营销评比活动”，以较好地成绩迎接终端评比，现将国庆、中秋促销工作指引即九月工作指引下发，请各代理商、加盟商参照执行，为促进**品牌的销售及形象提升，再创辉煌！

第一阶段：（时间）

各区域经理：

- 1、根据国庆/中秋促销方案，培训代理商及导购员；
- 2、根据促销指引协助代理商货源计划及储备；
- 3、协助代理商洽谈所辖区域秋冬新款上市布置及对上货布置不佳的终端进行调整等；
- 4、协助代理商规划中秋节导购员的团队建设活动，做好活动

组织工作；

6、协助代理商统计预计参与终端客户，以及促销海报需求数量事宜；

代理商：

1、货源(含pop)计划、调拨、储备、运至各终端或二级市场；

2、新款上市及对前期新款上市布置不到位的终端跟进调整事宜；

4、根据总部提供的方案，指导终端制作、布置橱窗及门头条幅等活动用品；

第二阶段：（时间）

各区域经理：

1、根据国庆/中秋方案培训导购员，并指引代理商跟进活动执行；

2、根据活动方案培训导购员(含临时导购员)，突出“中秋送礼，新款上市”主题。

3、为配合中秋国庆促销，协助代理商培训导购员终端展示及陈列要求：

4、培训临时导购员企业文化、基本产品知识、中秋/国庆促销方案、导购技巧等；

5、利用中秋节的团队建设活动，鼓舞斗志、增强导购员信心；

6、观察竞争对手状况，寻找其漏洞，发扬我优势；

7、现场跟进促销活动执行状况，不断检查与完善；

代理商：

1、全面推进国庆/中秋促销方案，做好对二级代理商及终端商的配货工作；

2、保证产品货源及赠品货源，为顺利实施促销活动提供有效保障；

第三阶段：（时间）

各区域经理：

2、总结所在区域代理商活动执行情况及效果评估，不断检查与完善；

代理商：

1、收集下游客户活动执行情况及信息反馈；

2、进行日常性工作维护，如产品及赠品货源等

服装双旦活动宣传语篇五

【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__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__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____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____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___折起.

2, 打折后累积消费满___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_____一律_____

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.

服装双旦活动宣传语篇六

炎炎夏日女装店将为您带来冰爽宜人的清凉感,让您在炎热

的夏日感受到真正的购衣乐趣，此次活动主要针对暑期、夏日时令消费和会员特价制为主，扩大和增加夏日时令女装的销售，增加和扩大会员数量，通过会员消费和强化会员商品的优惠从而带动女装的销售。

活动目的：面对暑期消费淡季，为了保持和增加销售，进行促销活动，通过对会员优惠的加强，促进会员消费，带动其他消费者加入会员，从而扩大女装店的固定消费群，促进商品销售。

活动主题(一)：冰爽夏日回馈(会员优惠)

一. 活动时间：7月21日-7月31日

二. 活动内容：1. 增加会员优惠商品，(特价商品除外)，通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。

2. 宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效效率和拉动刺激部分消费群来本女装店购买商品。

3. 推出一批特价购买量大的时令商品。

活动主题(二)：购物风光无限天天特价不断

一. 活动时间：7月20日-7月30日

二. 活动内容：1. 夏季商品全场特价销售。(夏季连衣裙、t恤、套装等)每天不定时推出不同商品做活动。

2. 天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3. 在活动期间一次性购物满188元，即可享受“惊爆”价女装

抢购，每日限量供应50件，每人限购2件。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

促销活动相关

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

服装双旦活动宣传语篇七

一、活动目的

圣诞节与元旦节相隔十分接近，同时也是秋冬季节销售的旺季的高峰时期!所以说市场的需求也十分集中，应对市场做业绩的冲刺十分有必要的。故推出本企划方案。目的在尽最大可能的将本店的营业额再推上一个新的高峰。同时，接近年底要对一直支持我们店的忠实客户进行回馈活动!目的在于：

1. 直接提高店面此段时间的销售业绩。
2. 为农历新年的销售最高峰期奠定客户基础!

二、活动主题：礼享冬日、

三、活动对象：格兰小镇新老顾客。

四、促销活动的方式：圣诞节前与顾客的联系

在12月24日平安夜(christmaseve)前，销售人员通过发送短信圣诞贺卡[可当地购买]对忠实顾客发送祝福，加强品牌与顾客的沟通联系!圣诞祝福短信(例)：

例：格兰小镇在圣诞树旁静静的. 许愿，希望格兰小镇的祝福能随着飘絮的圣诞雪飞到你的身边，一个因你而美好的圣诞夜!(可以加专卖店详细地址)

五、促销活动时间与地点

六、促销方法

1. 活动期间，全场货品优惠大酬宾。
2. 活动期间，格兰小镇的老顾客凭兑换券到店领取精美圣诞礼物一份，每券仅限使用一次。(数量有限，送完即止。)
3. 新客户购满300元以上送格兰小镇的精美礼品一份。(数量有限，送完即止。具体礼品店里自备)

七、活动宣传

看板立牌

窗贴以红、绿、白圣诞色为主色调，装饰店面微信/短信/网

络

八、早期的准备工作

1. 促销活动现场节日气氛的渲染

圣诞节的主色调:西方人以红、绿、白三色为圣诞色,圣诞节来临时家家户户都要用圣诞色来装饰。红色的有圣诞花和圣诞蜡烛。绿色的是圣诞树。它是圣诞节的主要装饰品,用砍伐的杉、柏一类呈塔形的常青树装饰而成。上面悬挂着五颜六色的彩灯、礼物和纸花。还点燃着圣诞蜡烛。所以,我们格兰小镇促销活动现场气氛的渲染围绕以上内容展开。

2. 卖场氛围

整个促销活动期间,格兰小镇以“圣诞歌”为音乐背景。长期以来,一直流行的圣诞歌主要有四个:《平安夜》
[silentnight] [圣诞之歌] [thechristmassongs] [听,天使报佳音] [hark!theheraldangelssing] [铃铛儿响叮当] [jinglebell] 还有其他一些,用这些喜庆音乐营造一种圣诞节日的氛围!

3. 橱窗布置

以圣诞元素为主,辅以其他元素,使该橱窗能延用至农历新年。

九、活动的中期操作

1. 在操作过程中,所有顾客凭兑换券领取礼品一份,不可多领;新顾客购满1000元,送礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑问,销售人员应详细说明。此活动最终解释权归本专卖店。

2. 礼品赠送只在活动期间执行。

十、活动后期的延续工作

此次活动结束后，紧接着就是情人节与农历春节的促销活动。由于这几个重要的节日相距时间不长，所以可以把此次的促销活动延续到下个活动中来。也可利用圣诞、元旦较多的顾客人流，宣传情人节与春节的促销活动。

十一、赠品

总部所提供礼品如下：

1、圣诞礼物

2、可爱的遥控器套

3、出口袜子

服装双旦活动宣传语篇八

弘扬母爱、爱母的中华传统美德，对全民进行感恩教育，促进家庭和谐与社会和谐，推进社会主义精神文明建设。

二、主办单位

1、组织指导单位

市妇联、团市委、市教育局、市民政局

2、具体指导单位

全国中华母亲节率先举办单位——佳木斯市孔子学堂

3、具体活动单位

各中小学校

4、与中华母亲节促进会建立联系，条件成熟时成立中华母亲节促进会佳木斯市分会，在中华母亲节促进会的指导下开展工作。

三、活动内容

开展“寸草春晖报母恩活动月”活动(每年农历三月初二至四月初二。为公历4月4日~5月4日。)

具体活动内容：

1、举办“感受中华母亲节——彰显天性的人伦大道”专题讲座

2、开展“十个一”活动

即：以感恩母亲为主题，开一次班会，过一次团(队)日，写一篇作文，出一期墙(板)报，举办一次演讲会，举办一次知识竞赛，为母亲自制一件小礼物，和母亲谈一次心，为母亲洗一次脚(头)，召开一次“做当代孟母”座谈会。

3、开展“妈妈我爱你”长卷签名活动

4、开展“小孝星”和“优秀母亲”评选活动

5、召开庆祝中华母亲节大会(每年农历四月初二。20年为公历5月4日)

(1)、各学校展示“妈妈我爱你”签名长卷；

社区母亲节活动方案社区母亲节活动方案

(2)、表彰奖励“小孝星”和“优秀母亲”；

- (3)、由“小孝星”向“优秀母亲”献花，说感恩的话；
- (4)、“小孝星”代表讲话；
- (5)、“优秀母亲”代表讲话；
- (6)、团委、妇联宣读举办中华母亲节庆祝活动《倡议书》；
- (7)、学校领导及市领导讲话；
- (8)、表演文艺节目。

四、相关组织事宜

1、采取普遍号召与重点指导相结合。3月中旬，由市妇联、团市委、教育局、民政局向各中小学联合发文号召，然后深入第一小学、第五小学、十七小学、二十小学、第十中学、十九中学、十三实验学校及华夏国学馆、崇德国学苑、广益国学馆等重点单位进行具体指导。

2、各项活动由各学校分别自行组织。在此基础上，可评选出市级“小孝星”和“优秀母亲”，选择开展好的学校召开全市大会。

3、在各学校和主要街道悬挂下列条幅

- (1)、热烈庆祝(农历四月初二)中华母亲节；
- (2)、大力弘扬母爱、爱母的中华传统美德；
- (3)、每个人的生日都是自己的母亲节；
- (4)、浓情五月艳阳天，寸草春晖报母恩。

4、届时由报社、电台、电视台等新闻单位进行连续报道，以

形成人人皆知的深厚节日氛围。

母亲节营销策划3

一、活动背景

5月的第二个星期天是母亲节，作为一个向母亲表达爱的节日，往往被快捷的生活节奏所代替，出于自身的不善表达，很多人也往往不知道以什么的方式来表达对母亲的爱。母爱是世界上最伟大的爱。这样的一个节日，我们希望人们能放慢生活的节奏，与我们一起，来共同表达对母亲的爱以及祝福。

二、活动目的

- 1、营造温馨的母亲节，提升公司形象，宣传公司企业文化，心怀感恩。
- 2、推广外卖渠道
- 3、采集客户信息，为以后营销建立数据库

三、活动时间

年5月x日

四、活动地址

披萨高新店、店、店

五、活动主题

妈妈披萨代表我的心

六、活动内容

凡报名参加母亲节活动“妈妈披萨代表我的心”的客户亲自动手做的披萨免费送，妈妈未到的客户可免费送到家(仅限)，进店者均可获得神秘礼物一份。

七、活动流程

- 1、“妈妈爱心墙”上签到
- 2、报名客户亲自动手为妈妈做爱心披萨
- 3、用完餐赠送神秘小礼品(精美贺卡)

八、活动宣传语

妈妈，你问我爱你有多深?披萨代表我的心。