

服装年底促销活动宣传语(通用8篇)

文明礼仪是社会公德的基本要求，是社会文明进步的重要保障。传递和接受感谢、道歉等情感的方式和措辞，是展示文明礼仪的一种方式。通过观察身边的人和事，我们可以发现文明礼仪的重要性以及它给我们带来的好处。

服装年底促销活动宣传语篇一

【活动时间】5月__日（星期__）—5月__日（星期__）。

【活动内容】

一、甜蜜情人节满50减30

活动期间，顾客购穿着类商品满50减30，满100减60……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。

二、520甜蜜幸福礼

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元赠__摄影价值1088元摄影券一张，满500元赠送__摄影价值880元婚纱礼券一张。满200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800元加赠__玩偶或电影票2张；满600元加赠__小熊皂一个；满300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__专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满1000元加赠__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。

三、甜蜜喜刷刷

活动期间，顾客持__信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满500元(含)送50元__储值卡1张，珠宝玉器、家电当日单卡满1000元送50元__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800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。

四、满200减40。

五、__、__牌黄铂金每克优惠15元。

六、双休日幸运90分购物只花一半钱。

服装年底促销活动宣传语篇二

本次活动名称定为：辉煌品质4周年“情满xx大庆典”。意在通过系列活动提升超市的品牌影响力，从全新的角度展示形象风采。

通过“情满”系列活动的组合，以“情”字为切入点，巩固目标顾客群，使消费者切实地感受到品质、实惠、便利。

活动时间□20xx年11月6——11月12日。（6号星期六）现场氛围布置：

1、店面上方巨幅

2、门口放跨街彩虹桥

3、店内卖场布置氛围热烈、喜庆（气球装点）

4、2名职员穿礼仪服，身披绶带“辉煌品质4周年，情满xx大庆典，班的职员头戴店庆字样的装饰帽子。

媒体及宣传：

1、制作各项组合促销活动的pop□

2□dm邮报制作宣传，增发5000份，

3、电视台信息发布。

服装年底促销活动宣传语篇三

庆国庆感恩送真情（百货区买200送200礼券部分买200送100礼券超市区好礼大赠送）

利用国庆黄金周促销吸引顾客，提升销售和公司品牌知名度。

20xx.9.29周六——10.3周三（共五天）

一、百货区买200送200

超市区好礼大赠送感恩2+1卡免费办理

2、超市区活动：凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得，数量有限，送完即止：

单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋（限清溪店/大朗店）

单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶（清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

单张购物小票超市区满98元，送康元早餐饼1000克一盒（清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提（清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋（限樟木头店/黄江店/大岭山店/大朗店）

3、活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中女装网心免费办理2+1感恩卡

二、百货区买200送200商铺区靓装四折起感恩2+1卡免费办

1、百货区活动：活动期间，凡在百货区参与本次活动的专柜购物满200元即送200元礼券一张（部分专柜买200送100），多买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费（100元礼券可在送200元礼券的专柜进行消费，200元礼券不可在送100元礼券的专柜进行消费）；不足部分补足现金，多出部分不找赎；参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券；（圣伽步、爵根仕、欧莱雅、美宝莲□esprit促销活动期间接受礼券）

2、全场精品商铺靓装四折起。

3、活动期间，凡在购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理天和百货2+1感恩卡

三、百货区买200送200二楼2500m2运动城新张有惊喜感恩2+1卡免费办

2、二楼2500m²专业运动城10月1日惊喜登场，当日多家著名化妆品品牌、运动品牌接受礼券，仅此一天，绝对惊喜……
(欧莱雅、美宝莲、耐克、阿迪kappa10月1日当连衣裙天接受礼券)

4、活动期间，凡在西城店购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理2+1感恩卡

四、超市区、百货区好礼大赠送感恩2+1卡免费办

凡在超市区和百货区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得，数量有限，送完即止：

单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋

单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶

单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提

百货区可享受以下实惠好礼赠送，数量有限，送完即止：

单张购物小票满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票满138元，送花庭卷纸115克一提

单张购物小票满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋

活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理2+1感恩卡

1、百货区活动细则：

1、活动期间□20xx.9.29周六——10.3周三，凡在各店百货区参与本次活动的专柜购物满200元即送200元礼券一张（部分专柜买200送100），多买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费。

2、买送活动礼券的使用方法为：各店百货区的礼券只可在店百货区使用，不可在超市区使用。该券在本次促销活动期间有效，礼券消费不能再享受其他优惠。100元的礼券可以在参加活动的任何专柜使用，200元的礼券只能在参加送200元的专柜使用，参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券。

3、用礼券、现金或消费卡混合购物时，以现金或消费卡金额部分兑换礼券，礼券金额购物部分不再兑换礼券。使用礼券消费时，金额不够用现金或消费卡补足，多余部分不找赎。礼券必须在活动期内使用，过期作废。

4、本次活动期间天和百货感恩2+1卡只积分不打折，其他与我司有合作协议的优惠卡在本次活动期间也暂停使用，不参加活动的专柜现场注明温馨提示。

2、超市区活动细则：

1、活动期间□20xx.9.29周六——10.3周三，凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得；感恩2+1卡在本活动优惠不再与其它优惠同时使用，感恩2+1卡只积分不打折；超市区礼品可少换但不可多换（如购物小票价格为138元可以换两件68元的同样商品或138元的商品一件，而不能换两件不同的商品），小票不可以累加，单张只能兑奖一次。数量有限，送完即止：

a.单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋（限清溪店/大朗店）

b.单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶（清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

c.单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒（清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

d.单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提（清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

e.单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋（限大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

2、活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理天和百货2+1感恩卡

提前对个专柜货品价格进行摸底，并做好记录，活动期间检查是否有私抬售价再参加活动的情况。对货源进行跟进，提前要求销售较好的专柜补充货源；检查是否有专柜故意不将新品上柜或谎称断码不进行销售。

活动期间监督各专柜的pop是否明显，保障清晰明确的提示顾客。不参加活动的专柜现场要以pop写明温馨提示：“本专柜不参加买200送200活动或买200送100活动，××优惠也精彩”。

必须将活动细则在晨、晚会上做好宣传，做到每个导购员、收银员、清洁工、防损员清楚和熟悉本次活动方案。导购与收银在给顾客推介商品时，应详细介绍公司促销方案。不得误导顾客，以免引起不必要之纠纷。

导购在开具销售小票时，必须按公司规定注明本专柜或商品“参加”或“不参加”字样，私自注明参加或不参加一律无效，促销费用照扣。参加的专柜在销售单上必须要写明“买200送200”或“买200送100”的字样。

导购员在开具销售小票时，必须使用正价条码，特价条码暂停使用。

活动期间，服务中心每小时不少于三遍促销信息广播；开收市时间视客流情况自定。

促销期间，若有专柜经公司批准参加或不参加，一律以财务部通知为准，经批准参加促销活动的专柜，执行时间为批准的当日当时；经批准不参加促销活动的专柜，执行时间为批准次日。

安排电脑部负责对各店兑券人员进行系统发券培训。每店设1名系统维护员进行现场指导、维护工作（如没有编制，要提前安排发券负责人跟进）。礼券/礼品兑换人员需保留顾客的电脑小票进行存底，不可私自向顾客赠送礼券/礼品。

安排兑券组人员的办公桌椅及相应印章文具（9月28日下午21:00点前必须到位）。

安排兑券人员。兑券处一组2人，即1人兑券、1人审核。每班指定一位负责人，对赠券的作废、重新发放、审核负责。

安排礼品堆头的摆放位置和摆放形式。

注：

为保证执行效果，防止竞争对手恶性竞争，本方案需严格保密。

本方案活动内容经相关部门负责人审核并经主管领导审批后，各门店、各部门需遵照执行。

如对本方案有建议及疑问，请及时联络企划部市场运营中心·企划部。

服装年底促销活动宣传语篇四

根据现阶段市场时期淡旺季的转换及或者贵店其他原因造成的短期怠留现象，抢占市场份额，提升卖点和业绩，以创造更多利润，从而进一步扩大自身品牌在市场上的影响力和知名度。

二、企划方向：

以秀场促销活动为主，全力承接旺季到来，抢占争夺旺季市场份额。

三、活动主题：

- 1、以动态秀或静态秀形式为贵店创造效益，达到宣传目的。
- 2、利用人潮较多的地方，示范当今最新动态秀或静态秀，促销主题，吸引观众，制造定单。

四、活动详情：

- 1、举办时间：以周五、周六、周日，法定节假日为宜。
- 2、举办地点：以人潮较多，流量较大的商场之类为宜。

五、执行方式：

- 1、由模特现场表演吸引人潮，由现场门市伺机接单。
- 2、以静态的品牌特色展示为主，利用小蜜蜂引客户来塑造人潮。
- 3、门市接单。

六、人力运用

- 1、现场总指挥(负责场内气氛，激情的调动)
- 2、现场接战门市(__~20名)
- 3、动态展示时：女模特4名，男模特2名;化妆造型师2~4名
- 4、静态展示时：模特2~4名
- 5、引客人员20~30名

七、对外活动理由：

以店庆或其他节日为借口。

八、宣传方式：

- 1、事先应在一周内作出相应的媒介广告，前期铺垫(如：电视、报纸、费用不宜太高)。
- 2、现场dm单的印制和发放。
- 3、现场主持人，气氛制造烘托。

九、活动目的：

双赢

十、促销策略：

抓住当地顾客的心态，制定出适当的价格，在此基础上推出“为庆祝__大型婚纱展示”，现场预定婚照连升三级，“爱情跳板”特惠专案，现场参与，现场抽奖。

十一、操作方法：

1、本次活动突出特惠栏目，设立高额奖品，（根据贵店营利制订，以下供参考）以此吸引客户眼球，可以家电为奖品，强调不限套系，百分百中奖，数量有限，送完为止，并在活动中不停公布中奖人情况及所得奖品，以显示人气以及活动的真实性。

a□预约当天预付订金300元 跳一级__88

b□预约当天预付订金50% 跳二级__88

c□预约当天缴付全款 跳三级__88

其它套系依此类推，预定套系越高档，现金减价越高。

3、特惠1+1=3行动，两对同行、套系服务立即增值__00元以上

a□可获得照片多赠三组

b□可获得全家福照片三张

c□可获得结婚当天多提供三项服务

4、疯狂免费活动

a□不限套系结婚当天婚纱礼服免费活动

b□不限套系当天项链、耳环免费提供

c□不限套系甜蜜传真喜贴免费提供

6、所有门市人员必须明确优惠措施及幅度，如超出必须向主管申请

7、所有专案之优惠不得折扣现金，不能重复享受。

8、若遇已在别家定单的客人，一定要以同样热情的态度来对待，并尽可能地吃单(须申请主管)。