

# 最新服装店五一活动策划方案(精选5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。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。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 服装店五一活动策划方案篇一

五一假期销售小高潮到了，店铺如何打赢胜仗？以下八大方面必不可少：

制定阶段性促销目标。几乎每个门店都会有月目标、周目标……而在“五一”小长假，自然要促销方案策划之后要制定一个阶段性的促销目标了，并细分到个人、每一天。

这个目标与月标并无直接关系，而就是五一黄金周。

根据阶段性促销目标设定奖励机制；

把五一看作是上半年最重要的销售周期，所以可以专门针对五一期间及目标设置一套激励机制。

既然有了目标，自然就需要针对目标进行备货。

“五一”小长假自然要根据活动方案、活动定位和活动力度来进行备货了；平时如果一个月上3次新货，一个五一黄金周可能就要上2次货了，而货量更需要充足。沉着处理缺货、断货情况。

在促销前组织所有员工开动员大会、鼓舞士气。

“五一”之前，可以针对目标周期开一场员工动员大会，比如可以玩一下pk等等，让员工带着激情进入五一黄金周。

针对五一设计一套科学的促销方案，并针对促销方案进行员工培训，把活动具体细则传达给每一位店员。让每一位员工清晰的了解促销方案的原理、销售注意点等事项。

五一这样的大型节假日，一定要提前做广泛、大量的宣传。

可以对vip顾客进行一对一邀约，也可以提前找到异业店铺进行联盟，并提前通过微信、网络等互联网工具进行顾客的邀约。

海报、音乐、堆头、播唛，甚至甚至拱门等布置。

一定要把海报做好，一个好的方案+一套烂海报=失败的促销结果！

根据人流量及促销力度配备相应的人员。

店长应该提前排好班，所有员工要以最好的状态来面对顾客，有条件的，可以统一一下服饰和妆容。

## 服装店五一活动策划方案篇二

一、主题：幸福大投“球”，下一个属于你。

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\_，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)

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。

## 服装店五一活动策划方案篇三

幸福大投“球”，下一个属于你。

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），2遮阳伞摆好，工作人员到场，3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——x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，在工作人员指挥下扔球与拿奖品。

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：

## 服装店五一活动策划方案篇四

五一劳动节来了，这可是一个大的节日，也是一个好的销售季，我们服装店一定要抓住机会，做好营销工作。

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、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)。

五

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），用代金券牢牢抓住客人，牢牢抓住客人的心，提高长期回头客。

## 服装店五一活动策划方案篇五

在这个强调个性的年代，很多促销语如果有创意，有个性，肯定能够在第一时间吸引消费的眼球，带来众多的客流。以下就是几个经典的五一服装促销语。

1. 站在街头看美女，不如走进店内陪美女。这样的广告语言适合比较个性而潮流的服装店使用。
2. 外面太热，进来脱吧。我们拥有足够的试衣间！足够抢眼的广告语，适合大型的服装商场。
3. 本店独家推出五一七彩套装，用色彩渲染你五一七天！适合店里衣服颜色鲜亮的服装店。

### 五一·老顾客带新顾客优惠酬宾

老顾客可以享有新顾客消费总金额的25%项目优惠，举例说明：一个老顾客带了一个新顾客来，新顾客当天在店里消费了1000元，那么老顾客当天消费的项目可按照 $1000 \times 25\%$ 优惠。但可限制老顾客最低消费不要低于400元！这样老顾客实际消费 $400 - (1000 \times 25\%) = 150$ 元（实际付款）。

当然要举一反三，很多时候要结合当地顾客消费情况和你发廊的实际项目情况做一些有实际优惠的活动，生意上有一句话“亏头赚尾”。

2. 五一劳动节，购物满多少元，赠送礼品



可以选一些有新颖奇特的礼品赠送，返券和反现金是比较实惠的，比如你件衣服原来卖150，现在你卖200反50现金。

### 3. 赠送会员资格的促销

为了积累一些老顾客，在五一期间进行会员资格的促销也是很有效果的。例如，购物满300元，成为金卡会员，获赠精细礼品一份和x品牌化妆品一支；购物满600元，成为钻石卡会员，获赠精细礼品一份和x品牌化妆品一套等等。