服装双旦活动宣传语(通用6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?下面我给大家整理了一些优秀范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看一看吧。

服装双旦活动宣传语篇一

一块肥肉。所以必须要出奇招制胜。一方面我们坐下来冷静的分析市场背景,认清我们所处的位置;另一方面也要做好背水一战的思想准备。

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,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. 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。

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、充分展示独特的个性魅力。
- 2、提高美誉度。
- 3、以温州市区专卖店为源头效应,带动周边地区的专卖店的销售。
- 4、促进在市场的发展。
- 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)体现夏季服饰已经全新上市;
- (5)体现在不断的完善自己。

活动地点: 所有专卖店

活动时间:5月1日至5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)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

整个色调采用红色或粉红色来渲染,创造一种强烈的政治气息,借此来表现五月节日的氛围,除了常规的布置以外,本次活动还要注重细节上的点缀,如营业员脸上需要划一个镰刀和斧头的标志,营业员在见顾客的时候,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。如果是这种情况,其实将对有利, 因为这样使林中鸟和其它牌子的品牌地位。但是如果继续下 去的时间太长将会使两败俱伤,所以必须早做打算,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二

礼情款款欢度国庆

20xx年9月20日

- (三)加深超市与消费者的相互了解与情感沟通;
- (四)扩企业知名度,进一步树立超市"关爱社区居民会形象。
- (一) 买99元送30元现金
- 1、活动时间: 9月20日10月7日
- 3、注意事项
- (1)顾客购买活动商品后需保留购物小票, 凭购物小票到总服务台领取返现现金。
- (2) 单张购物小票方可参加活动,不可多张小票累计参加。
- (3)顾客领取现金时,需由工作人员加盖"现金已领"字样章后方可领取。
- (4)该返现活动只限活动期间消费的顾客,以小票机打日期为准。
- (二)国庆狂欢,礼疯狂送国庆狂欢,狂欢1、活动时间:9 月20日10月7日2、活动内容活动期间,公司在第四期促销手册 (时间:9月15日10月15日)封面上印刷中秋、国庆现金券,现 金券面值10元,凡顾客拿到我们的手册,剪下现金券到我超

市购物满100元可使用一张,直接省8元现金,购物满200元可使用两张,多买多用,依次类推。现金券不可兑换现金。

注意事项:

- (1)顾客凭现金券消费时,需保持现金券完好,出现破损、模糊等现象不得使用。
- (2)现金券为一次性使用,消费结账时需由工作人员将现金券收回。
- (3) 顾客使用现金券消费,退货时只退回现金部分,现金券部分不予退回。
- (4) 现金券不找零、不可兑换现金。
- (三)国庆黄金周,会员你享,旅游商品折扣展销国庆黄金周,会员你享,旅游商品折扣展销黄金周1、活动时间:9月20日10月7日2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客,凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列,突出国庆旅游特价商品的'优越性,促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列,促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

注意事项:

- (1)购买特价商品的会员,不可同时使用代金券
- (2)特价商品已经售出,概不退换
- (四)同岁同贺,礼赠送同岁同贺,同贺
- 1、活动时间: 10月1日7日
- 2、活动内容活动期间,凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物,

不论购物金额多少,均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

- 3、注意事项
- (1) 顾客需凭身份证领取礼品,并由工作人员登记身份证号码。
- (2)每位顾客在活动期间只可参加活动一次
- (3)本活动最终解释权归超市所有。

服装双旦活动宣传语篇三

温馨五月情感恩慈母爱

5月8日-5月10日

1、实折实扣

女士服饰女鞋床上用品羊毛衫珠宝眼镜运动休闲箱包皮具内衣4.5—6折

2、刷卡再惠

以上商品在享受以上优惠的基础上,刷二百贵宾卡再享8.5折 优惠

3、情寄母亲满额赠礼(购物送健康)

宁波新东方医院联合二百推出'关爱母亲购物送健康'活动。 活动当天,凡在二百当天实际消费累计满200元,赠送一张由 新东方医院供给的价值183的女性健康体检代金卡一张。

1、母爱无疆真情专递——母亲节真情祝语题写活动

活动时间: 5月10日, 母亲节, 当天

凡在二百购物并在题写板上写祝语的顾客,每人赠送由晶都好时光供给的价值580元的'三口之家'合家欢免费摄影券一张。(礼品有限,赠完为止)

开服装店要想生意火爆,促销活动是必不可少的日常经营手段之一。对于激励顾客消费、提高服装店的品牌知名度、提升店铺经营业绩、优化女装产品结构,都有着不可小视的作用。眼下马上就到元旦了,服装店想要做好促销又有哪些招数呢?下面小编就跟大家聊聊服装店节假日促销需要注意的几个事项,来看看元旦假期服装店应该如何去做吧。

服装双旦活动宣传语篇四

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20xx年xx月底至春节后一周

【促销内容】

- 1、新年新气象,全场xx折起.
- 2、凡购物即送新春礼品一份(送完为止).
- 二, 店庆促销活动(包括新开店)

【促销主题】:某某男装××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xx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xx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xx折特价购买任 意服饰一件.
- 三,单品文化月(周)促销活动

【促销主题】:某某男装棉褛系列文化月(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xx折起.
- 2, 打折后累积消费满xx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xxx一律xxx

主要目的:以特卖为主,拉动库存销售.

服装双旦活动宣传语篇五

为了提升服装店的销量,带来更多的客户,提升店面品牌形象,我店特地开展了一系列服装促销活动。

疯狂抢衣大比拼。

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

通过一个星期时间的人气集合,当晚参与活动的人员只多不少数百种商品的赞助,其价值将远远高于购物最低标准,迎合了众多顾客贪便宜的心理,参与性加强。由于现今休闲服装单品价值较低,所以购物参与的最低标准定为xx元,可促进其商品销售。活动现场气氛热烈,使人过目不忘。

促销活动气氛不必多言,需根据卖场不同进行区别对待。现场秩序更为重要,人员分配如下: 计时人员2人、核定商品价值人员2人, 主持1人、发号员2人、公布价值员1人、保安若干。商家赞助商品需把握一定尺度,价值不能太低。其它活动也需跟进,如发放礼品等,不需多言。

六、广告宣传

x月x日报纸四分之一通栏,设计思路:不能过分强调商品促销,应以服装促销活动为主,将抢衣活动介绍清楚及诱导顾客参与为重中之重x月x日报纸四分之一,以促销为主,重点转为商品促销以及整体活动介绍,并突出夜场。发放活动传单若干。

服装双旦活动宣传语篇六

- 一、活动背景:相对于母亲,父亲羞于表达自己的爱。他们常把爱放在心底。母爱有声,父爱无声。中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩,因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。
- 二、活动主题:礼赞父亲,孝行天下
- 三、活动时间[]20xx年6月21日

四、活动内容:

1、赠送生日蛋糕:

凡6月20日出生的父亲凭有效证件可在xxx店享受购生日蛋糕6 折优惠。

2、喝啤酒的比赛

在大厦店换购处持本商场当日单张50元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

活动细则:每场次分两组,每组5人。由主持人下令,能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听啤酒。

3、五颜六色闯关中大奖:

父亲节活动期间,商品全场88折,购买商品折后单票满128元以上者,可凭电脑小票参加"五颜六色闯关中大奖,为父亲 抽个父亲节礼物"活动,为父亲献上精美的父亲节礼物。

(1) 奖品设置:

特等奖: 任选服饰一件;

一等奖: 送指定商品一个

二等奖: 购买商品在打8折;

三等奖: 购买商品在打7折;

(2) 活动细则:

a)在商场收银台出入口处放一促销长桌,并铺上红布;于桌上放置两个抽奖箱,每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11,分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个[b)只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的,即可获得相应的中奖奖品;红色球代表特等奖;黄色球代表一等奖;绿色球代表二等奖;兰色球代表三等奖;白色球代表四等奖。

4、为父亲父亲嬴奖

在商场门前搭建舞台,举行"为父亲父亲赢奖"趣味游戏,即让孩子戴上眼罩,去找找谁是自己的父亲父亲。口号:为父亲父亲赢奖!

(1) 活动细则:

a)从现场围观的观众当中选择5一7对父子,小孩子的年龄应该在4----7岁之间。父亲父亲们套上商场提供的一模一样的衣罩站在一边,衣罩上应该有编号牌,号码与自己的孩子身上的号码相对应。

b)将孩子们蒙上眼睛,由主持人一个一个轮流引着

他们去找自己的父亲,可以采取摸、闻方法,但不能说话和

做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲 父亲后就站在其背后,但不能摘下眼罩。接着完成下面几个 孩子的找父亲父亲的游戏。

- c) 当所有的人都找到自己的父亲父亲后,就摘下眼罩看结果。
- d)如果能准确找到自己父亲父亲,孩子将获得一份肯德基或 麦当劳餐饮券,父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自 己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份(5元左 右)。

五、广告宣传及预算:

3、纸质宣传单5000份。预算金额:500元

老票据营销是一个传统做法,但效果很好,要关注票据的可用、可藏、可互动性,服装加盟采用有价或者便民的方式推出,进而把票据销售转化为商品销售。

直销市场来势汹涌,目前国内批准的20多家直销企业做得如火如荼,直销领域中大部分都有服装店的开设,因此,服装店做直销是一个很好的方式,直销带动的消费数据库将大大增加编外销售的规模与效益,做好类直销的奖励体系与激励制度,也是一个很好的服装店销售模式。

现在服装店的广告一般是通过目录式销售来实现,因此,服装加盟做好适时广告也是很必要的。

团购、拼购成为流行模式,服装店也可以开设这样的通道进行销售,团购采用量大,以低廉折扣吸引消费眼球,通过互联网传播推进销售。