

最新国庆节服装店活动促销方案 服装促销活动方案(精选7篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

国庆节服装店活动促销方案篇一

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.

国庆节服装店活动促销方案篇二

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。

x疯狂抢衣大比拼。

20xx年xx月xx日至xx年xx月xx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x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。

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x夜场。发放活动传单若干。

国庆节服装店活动促销方案篇三

2、准备销售工具—销售单、手提袋、计算器、零钱、顾客档案记录册等

3、店面形象—卫生清洁□pop悬挂有条理、招牌醒目、陈列饱满

4、人员—营业人员到位，形象干练，装饰清洁清爽

1、确定好开业时间，并在开业前3天进行有效宣传

2、海报宣传（提前3天张贴）

3、宣传单发放宣传（提前3天直到开业不间断发放）

4、有条件客户可在相关媒体宣传

1、开业：鸣炮奏乐，彩旗飘舞，以气球人（或拱形门）吸引眼球，以音乐引起听觉注意，以明亮的店面服装色彩引起消费者兴趣，进行多感官促销！

2、开业促销活动开拓新客户并维持使他成为老客户

3、海报写清促销活动方案，并实施。

4、后续跟踪回访。

用爱创造的世界—爱幼多母婴用品专卖。

用爱创造的世界，爱幼多母婴用品专卖店隆重开业啦！

尊敬的小宝宝准妈咪们：

大家好！

你们的好朋友——爱幼多来啦，快到这里来看看，让我们牵起手，一起去追寻幸福吧！更多快乐，更多惊喜，更多幸福，尽在爱幼多——幸福大家！

- 1、本店开业为某月某日，开业活动自某月某日至某月某日一周时间。
- 2、活动期间所有产品均8折销售，部分促销产品有更多优惠哦。
- 3、活动当日前5名进店购物的顾客可免费获得t恤一件。
- 4、活动期间出生的小宝宝凭出生证明可获得精美礼品一件，并可成为爱幼多“小爱星”；购物超过x元的宝宝可成为爱幼多“爱星宝宝”，以后均享受本店所有优惠政策。
- 5、开业当日所有进店购物顾客，只要填写“贵宾”档案均可成为爱幼多贵宾，享受本店最新产品信息和以后所有促销优惠政策并可免费获得本店的孕养知识培训。
- 6、购物满xx元顾客，填写贵宾档案即可获得会员卡一张，成为爱幼多俱乐部会员，享受公司以后所有优惠政策和促销活动。

国庆节服装店活动促销方案篇四

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）

国庆节服装店活动促销方案篇五

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。

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。

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。

服装促销活动方案8

1、xx公司有大批量的网购衣服库存。款式新潮多样，主要以

短袖为主。让利空间比较大。

2、季节上来说，市场上还是对冬装进行清货，春装热卖的时候。虽然目前情况是天气比较冷，但对于即将到来夏季来说，市场相应能力还是比较可观的。

3、为了扩展公司品牌在本地甚至地区知名度，为以后促销活动打好基础。综上所述，我们应充准备合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次有系列促销活动，在短时间内把大量库存产品给买出去，同时实现品牌形象与商品销量的.同步提升。

1、活动主题厂区促销期间活动口号：国际品牌厂家迎春促销零利润让利清货（具体时间□x月x日——x月x日）城区促销点活动口号：国际品牌厂家清货，全场买一送一（一折起）。

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特价酬宾、豪礼派送□x元换购热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及强化品牌文化印象。

3、活动时间□x月x日——x月x日

xxx厂区□xx市区服务点

总监督：总负责部门：服务点销售人员：宣传人员：

1、各服务点全场特价各服务店特价商品要保持在90%以上，特价商品主要定位在a□款式受大众欢迎，库存量大，比较新潮款式。

b□年轻化群体的范畴

c□预留一定利润空间的具体特价商品及销售定位见商品部下

日—x日各分服务点每天上午10：30开始派发抽号券。每人只能认领一次。

e□超低价抽号券由大旗文化传播公司设计，数量x张，各分销售点平分，由公司总负责人负责盖店章并负责暂时保管，于活动前交现场负责人。现场派发超低价抽号券及超低价商品购物负责人。

g□所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章，后交各分服务点负责本次活动的财务人员处，由其在收款人处书写自己的名字活动前统一保管，因本次超低价商品为非正常销售，顾客抽中后即在现场交款，由现场财务人员负责收款，活动结束后统一交到财务，如为赠品列为营业外收入，正常商品亏损列入公司费用。

h□当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处，并由美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上，要求堆放要有气势，当消费者出现中奖号码，并把超低价抽号联交到售超低价商品处，现场负责人通过检查顾客的顾客的抽号卷是否中奖并检查有无公司盖章来判定，如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i□活动开始的前一天晚上（营业结束时），各店把超低特价海报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚由各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写“排队处”

j□在派发超低价购物券前由现场负责人通过广播解释超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由工作人员维持现场秩序。

实施措施：

a 时间 x月x日—x月x日，x日前通过互联网或者户外广告进行宣传，渐渐把顾客注意力注意到这次服务点 x日前，再通过现场宣传活动内容以此把活动推向高潮。

b 售后服务：具体由xx负责，按照以下操作执行。

1、宣传方式安排户外宣传海报：刀旗（横幅）：平媒广告：宣传单：网媒广告：

2、广告投放安排

a 宣传海报 x张，规格 xmxm 贴放位置：小区或者商业区为佳

c d 平媒广告 xx报纸xx版面 xx杂志xx页

e 网媒广告：中山本地xx论坛x天置顶 xx微博xx次转发。

六、宣传计划：

1、户外宣传海报

a 投放时间 x月x日—x月x日

b 投放形式：精准人群地区投放

c 媒体选择 xx小区 xx商业街

d 广告词 xxx

e 海报张贴时段及费用：张贴地点xxx投放时段xxxxxx费用合计xxx元

2、服务点、过街宣传刀旗（横幅）

a□悬挂时间□x月x日——x月x日

b□悬挂地点及数量□xxx地点x条、共xx条。具体悬挂地点由xx安排。申报事宜由xxx安排。

c□规格□xxm

d□内容：

3、平媒广告

a□投放时间□x月x日、x月x日b□□xxx□导刊xx版（主要是针对休闲购物）

c□形式及内容：

标题：

内容：

d□费用预算：（暂略）

4、宣传单张

a□单张：数量xxxx张，xx印刷□xxxx张。内容为活动期间系列促销活动及相关特价商品介绍，单张正面为本次活动主要活动内容、厂家相关信息，反面为各组特价信息□xx日前由设计人员根据已订内容设计单张基本框架及填写既定内容□xx日前根据采购部提交的特价内容及厂家活动再对单张修改□xx日前完成单张设计□xx日上午印刷完毕后分发到各分店。

b□派发时间□x月x日——x月x日

5、服务点现场布置

根据各点情况对店外布置。

要求如下：

□a□□充气拱门□x条，各点1条，内容为“xxx”□

□b□□气球xx个，彩带xx扎

□c□□促销帐篷□x个，每点x个。

□e□□人员服装套上衣□xx套裤子□xx顶帽子

□f□□桌子xx张，椅子xx张

□g□□人员安排xx服务点xx人

□h□□音响设备xx台

8、场内气氛营造根据各店情况对店内气氛布置。

要求如下：

□a□□专柜布局（各分店安排）

□b□□特价牌制作及安装（各分店美工安排）

□c□□吊牌海报（市场部）及其它活动海报制作（各店美工）

□d□□特惠商品及赠品堆头（各分店安排）

□e□□主推机型及新款机型陈列（各分店安排）

□f□□休息区布置（各分店安排）

□g□□礼品发放区及购物抓现金兑奖区（各分店安排）

□h□□导购员形象包装（迎宾小姐须佩戴礼仪带）及导购技巧（各分店安排）

□i□□宣传广播，市场部根据活动内容统一制作，各分店安排播放

9、短信发布（略）

七、费用大致预算

八、效果评估

国庆节服装店活动促销方案篇六

充分利用十一长假契机，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x家具的经营理念，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：5600元套装组合家具一元秒杀

活动口号：十一买家具就来x

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展x的品牌影响。

20xx年9月10日—20xx年10月5日

x路x城x家居自选商场

- 1、一元“秒杀”更劲爆!
- 2、预订套装家具更惊喜!
- 3、套装组合家具更超值!

活动一“x·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

国庆节服装店活动促销方案篇七

- 1、抓住黄金时节，提高销售额。力争10月1日至3日，日均突破10万元。整个促销期力争突破日均7万元。(以上指标仅限统一收银区)
- 2、借机发放会员卡，扩大市场。促销期间，发放会员卡2000张。
- 3、树立“做会员好，用会员卡优惠”的企业形象。
- 4、打击竞争对手，展示“实力雄厚”的企业形象。

二、活动时间：

10月1日——11日

三、活动主题：

庆国庆，好礼相送；抓现金，金银到手。

四、活动内容：

活动一：

购物满一百，现金一把抓

时间：10月1日——11日地点：一楼收银区抽奖处。细则：细则：

- 1、凡于活动期间，在我店购物一次性满100元以上者，凭小票均可参加抽奖活动。100元抽取一次，200元2次……以此类推。金额零头不计。最多抽取5次。每次可抓一把。
- 2、凭小票参与抽奖活动，小票当日有效，不可累计。
- 3、已抽奖小票盖章作废。小票退还顾客。
- 4、本次抽奖活动采用围棋子抽取。抽中黑子者获奖。一个黑子可换取1元人民币。多中多得，金额不限。
- 5、现金到服务台换取，即中即换。兑换现金前须填写《领奖登记表》，经抽奖处当班抽奖员和防损员以及服务台当班服务员、中奖顾客共同签名后方可领取。（设计表格一份）
- 6、本公司员工不得参加此次活动。
- 7、玉器、手机、化妆品、成人保健品、影碟以及临时摊位不参与此次抽奖活动。

相关操作规定：相关操作规定：

- 1、每天抽奖用的现金由财务部发放。服务台负责领取和核对，日清日结，与财务部交接清楚。
- 2、一经发现抽奖处、服务台工作人员作弊，按公司相关制度处罚。并立即取消其在此抽奖活动处工作的资格。
- 3、抽奖处防损员务必担负起监管的作用，维护好抽奖处的抽奖秩序和顾客安全，以及工作人员的安全。抽奖箱的监管由防损部负责。

4、人员配备：抽奖员1名，防损员1名，服务台客服员1名。

5、抽奖处及服务台人员职责：抽奖员：负责核对小票、盖章、指导顾客抽奖、给中奖顾客填表。防损员：负责监管抽奖处的秩序、安全。引领顾客兑换现金，防止作蔽。客服员：负责兑换现金，并核对真伪。与财务部作好交接工作。

6、防损部王主管对本次抽奖活动的安全负有全部责任。

7、中奖率控制在5%以下。

活动二：先到先得，满30就送会员

活动时间：10月1日——11日 发放地点：服务台 细则：细则：

1、凡于活动期间，每天在我店(含服装)购物满30元以上的前200名顾客，即可送会员卡一一1一张。凭小票到服务台领取。先到先得，送完即止。(小票收回)

2、小票当日有效，过期作废。

3、顾客领取会员卡时须填写《申领表》，由顾客和客服员共同签名后方可领取。小票须粘贴在《申领表》上。

4、本公司员工不得参加此次活动。

5、玉器、手机、化妆品、成人保健品、影碟以及临时摊位不参与此次赠送活动。

相关操作规定：相关操作规定：

1、服务台客服员务必核对小票日期，小票当日有效。

2、细则中已注明的专柜和临时摊位绝对不可以参与此次赠送活动。

3、客服人员不可以徇私舞弊，给自己的亲朋好友不按规定送出会员卡。

4、会员卡由服务台到财务部领取。

5、会员卡发放要日清日结，与财务部作好交接工作。每日余下的会员卡顺延第二日，充作本日应发会员卡数。

6、收银部邱主管对此次活动负有监管责任。

活动三：

尊贵会员，优惠独享

活动四：买贵差价三倍赔

时间：10月1日——11日 细则：细则：

1、在活动期间，凡是在我店购物的顾客，如果发现下列5项商品较石美地区同类商场卖得贵，我店将无条件按其差价的三倍赔偿。这5项商品是：

2、索赔顾客必须出示在我店购买这5项商品中任意一种的电脑小票，所报另一商场的同种商品的价格亦须得到我店工作人员的证实。如果一切属实，我店立即发放赔款。

3、赔款在服务台领取。领取时须填写《登记表》，并签名确认。

(设计表格一份) 相关操作规定：相关操作规定：

1、采购部提供5项商品。并在活动期间要一直跟进这5项商品的价格。及时做好调价工作。

2、电脑部要及时调价，保证系统价格准确无误。

3、营运部要派1人在活动期间专门跟进这5项商品的市调工作(针对好润)，确保这5项商品的价格及时更正。并做好这5个单品的集中陈列。

4、策划部要做好pop的更正工作。确保这5项商品的价格展示正确无误。

5、杜绝赔款事件。

6、如果确实发生赔款，按细则规定办理。所赔款项金额由财务部支出，服务台发放。

7、服务台和财务部要做好赔款交接工作。

活动五：水果猜猜猜，儿童乐乐乐

时间：10月1日——3日地点：一楼收银区细则：细则：

1、5至12岁少儿均可参加。

2、小朋友把手伸进抽奖箱摸到自己想要的水果后，马上报出果名，然后将水果拿出抽奖箱。如果正确，我店免费赠送。如果不正确，将水果放回抽奖箱。

3、每人每次只能拿取一个水果。

4、每个小朋友每天只能猜一次。

5、先拿出水果，再报果名无效。可以重猜一次。

6、水果数量有限，猜完即止。

相关操作规定：相关操作规定：

1、活动水果由水果专柜提供或者由我店现采。每天100个。

水果有陕西富士、黄金李、青苹果、柑桔、皇冠梨五种。每种每天20个。每种共计60个。总计300个水果。采购部负责。

2、策划部负责抽奖处的气氛布置和道具摆放。

3、水果由策划部控制。采购部采购回来后转交策划部。

4、每天尚未抽完的水果由策划部转赠食堂，发放给员工。

5、人员配备：抽奖员1名，收银区防损员负责监管。抽奖员由营运部抽调。

6、防损部王主管对抽奖处负有安全责任。

活动六：今日又逢重阳节，好礼敬老免费送

活动时间：10月11日 发放地点：服务台 细则：细则：

1、凡是已年满60岁的老人，凭身份证到我店服务台可免费领取精美礼品一份，价值20元。共30份。数量有限，送完即止。

2、领取礼品时须填写《登记表》，签名确认后方可领取。

相关操作规定：相关操作规定：

1、赠品由策划部准备。共30份，价值20元。赠品到仓库领取。

2、策划部把赠品包装好后转交服务台，活动结束后服务台与策划部交接。

3、收银部邱主管对赠品发放负责。

活动七：“庆国庆，强我国威；谢顾客，好礼相送”大型文艺晚会

相关操作规定：

相关操作规定：

- 1、策划部负责对晚会的全程监控。组织和安排各项事宜。宣传品的设计与制作。
- 2、工程部负责晚会的用电安全。
- 3、防损部王主管负责晚会的秩序、人员安全以及相关的公司财产安全。
- 4、营运部协助策划部搬运、调出各项赠品和设备。

五、广告宣传

—

六、准备工作

- 1、采购部负责下列工作：24日——提供快讯商品明细表给策划部。请一次性提供完整的、准确的、打印的商品明细表。23日——确认并提供5个“差价三倍赔”商品，6个“超低会员价”商品。落实水果300个的来源，在10月1日前把水果引进仓库并转交策划部。30日前——完成与供应商和专柜的费用洽谈。
- 2、策划部负责下列工作：30日前——所有宣传品到位。卖场气氛布置完毕。30日晚上收市后——抽奖处布置完毕。30日——与相关部门沟通，确认本次促销活动的准备情况，解释促销相关事宜。29日——对抽奖处员工进行培训，确保本次促销活动不再发生异常情况。26日——活动用具的准备。电动气泵1个。

3、营运部负责下列工作：30日晚上收市后——集中陈列好“超低会员价”“差价三倍赔”商品，地点是收、银台前方。

4、其它部门工作见各项“操作规定”，在活动进行中执行。

5、各部门对本方案如有疑问，请在活动前或活动中与策划部沟通，确保方案正确、顺畅地执行到位。

6、抽奖处抽奖员由人事行政部上官经理从营运部门抽调，上班由策划部统一安排。9月30日把名单报到策划部，由策划部进行培训。防损员由防损部安排。客服员由收银部安排。如果人员配备有问题，相关部门报人事行政部上官经理调整。

七、组织结构

1、总指挥：冯总

2、活动监控及调整：李忠青

3、活动安全负责人：王建新

4、其他负责人：刘铮辉、钱振伟、邱爱萍、孟繁萍、龚云峰、黄建武、黄玺