

2023年衣服活动方案策划 衣服捐赠活动方案(模板5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

衣服活动方案策划篇一

爱暖人间--奉献社会爱心捐物

从我们现有的实际情况出发，通过捐物活动这样实实在在的行动来帮助那些贫困山区的孩子们，让他们更好的`生活，更好的学习。为有爱心的同学们提供一个集体奉献爱心的平台，同学们献自己的一份爱心，感受奉献的快乐。以此培养当代大学生无私奉献的良品质，对社会的责任感使命，弘扬中华民族扶贫济困的优良传统。

宣传地点:**学院南北餐厅之间

物品收集点:南北宿舍区

**学院医学影像系学生会协办方:

**学院医学影像系实践部

全体**学院师生

a)衣物各类衣服，裤子，鞋子(一定要干净)

b)刊物各种书刊杂志，报纸教辅，名家著作等

c)学习工具类:

文具:文稿纸、作业本、各式笔、笔袋书包等。

器材:体育器材、音乐器材、教学器材等。

1、17:20现场开始进行舞台调试及试音工作,各部门人员准备就绪,保证即将进行的演出顺利进行。试音时周期性播放歌曲,提前营造活动气氛。主持人宣布捐物活动开幕式正式开始,介绍到场嘉宾、赞助方,以及活动简介、目的、整体流程等。

2、17:40文艺汇演正式开始(此活动由**赞助,具体合作事宜和届时工作流程按照双方商议以及协议书要求进行)。期间学生会工作人员负责维持好现场秩序。

3、待汇演结束后,同学代表上台捐献物品,并签字留念。

4、到场嘉宾,工作人员合影留念。

5、现场活动结束,相关人员负责进行捐献物品的详细清点和记录工作,进行精确的归纳分类,同时与红十字会相关人员一起进行捐献物品认定工作。

6、当天活动结束后,在南北宿舍区增设物品回收点,全天候进行物品受捐活动。并于13日下午与红十字会相关人员进行物品捐赠,进行简单的捐赠仪式。

注:南北宿舍区各受捐点必须进行精细的受捐物品记录和整理工作,同时以学生会的名义让每一名有意捐赠的同学了解本次活动的初衷以及自己所捐物品的用途,记录联系方式,对部分贡献突出同学的捐赠进行回访表扬。

1、由宣传部协助制作宣传海报两张,申请校广播台以及记者

团等机构做好有声宣传，同时邀请社会团体以演出形式参与宣传。

2、外联部负责联系好文艺演出及其它杂项赞助商家，并保证赞助商家所参与的活动顺利有效开展。

3、做好宣传条幅，制作宣传单，做“爱心寄语”箱，准备爱心小礼物。

4、准备好帐篷、宣传栏(两个)、音响、麦克风、电池桌子(六张)、凳子(六把)、桌布(若干)、条幅、塑料袋(若干)、录表格(若干)、幕布、花盆。

5、活动前联系济宁红十字会，做好捐赠物品落实。

1、如果天气情况差把宣传工作着重放在宿舍，必要时推迟活动。

2、如果捐赠物品不符合要求不做记录但收下单独放。

衣服活动方案策划篇二

1、凡在4、15日至5、1期间，凭购物小票可在收银台处加1元可换取价值5元的商品，满68元的顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加5元可换购“时尚运动t恤”一件。（5、1日前换小票，活动日开始一票换物。换购商品为袜子，内裤、背心、简易t恤等，此活动需设置最低消费标准。）

2、凡一次性购物满68元的顾客，凭当日单张购物小票可到收银台免费办理积分卡一张；在活动时间内可享受双倍积分。当日购物满588元客户可赠送会员卡，可在任何棉之家连锁店享受会员折扣。（特价商品、换购赠品后不参加积分活动，兑换积分卡后及时收回小票）

3、会员专利优惠产品，为了吸引更多会员客户购物，设置少量款式服饰进行折上折，即在活动折扣基础上再享受会员专利。

4、买赠及折扣最常规手段，达到一定消费额后返还比例赠品（例，满38送袜子，满68送背心及等价吊带、满128送运动衫等。具体赠送礼品需要尽快确定购买。折扣产品不参与此方案）。

5、购物反馈4、15—5、1日进店消费顾客，可于活动期间持购物小票到店内抵现金使用。

1、人员准备，提前按岗位明确，责任到人，避免活动期间有环节出错。

2、货品准备，购置好促销品及具体折扣，保证参与活动产品的'供应（建议进购一批专用促销服饰）。

3、赠品、附件准备，赠品数量充足，保证供应。确认好所需附件，提前购买全。

4、沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。

衣服活动方案策划篇三

1、展示服饰的雄厚实力。

2、进一步扩大宣传，通过媒体的传播，提高企业的公众关注度。

3、借助机会，进一步拉近企业与地方政商界名人的.关系。

4、制造必要的新闻点，形成大密度的综合传播效应。

- 1、时间：5月1日上午10：00。
- 2、主题：“劲、动、玩”男女休闲天下。
- 3、地点：广场。
- 4、规模：大型，直接参与300人以上。

（一）活动的准备阶段

- 1、9：50之前来宾车队缓缓穿过花篮与气球拱桥，按照路牌指引到停车场。来宾由人员负责接待指引到vip房间（贵宾休息处），小憩，房间放置饮料及xco宣传画册。（与此同时，场外处的女子鼓乐队正奏响欢跃的乐章，烘托气氛）
- 2、9：50签到开始，在剪彩处设立2个签到台，1个用于记者签到，一个用于嘉宾签到，由两个礼仪小姐引导签到，签到采取手写方式。（全场灯光亮起，背景音乐激昂欢快、投影机播放形象与产品展示vcd□□

（二）活动的第二阶段：

- 1、10：00剪彩仪式开始（全场暗灯，停止播放xco宣传片，主持人宣布仪式开始）。
- 2、10：30领导剪彩

（三）活动的第三阶段

- 1、10：40服饰开始（表演）。
- 2、11：00服饰产品展示售卖。
- 3、12：30组织残疾儿童为代表的以服饰品牌的景观，让活动

达到了高潮。

（四）活动的第四阶段

1、19：30庆功酒会。

2、19：50领导发言。

衣服活动方案策划篇四

1、凡在4、15日至5、1期间，凭购物小票可在收银台处加1元可换取价值5元的商品，满68元的.顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加5元可换购“时尚运动t恤”一件。（5、1日前换小票，活动日开始一票换物。换购商品为袜子，内裤、背心、简易t恤等，此活动需设置最低消费标准。）

2、凡一次性购物满68元的顾客，凭当日单张购物小票可到收银台免费办理积分卡一张；在活动时间内可享受双倍积分。当日购物满588元客户可赠送会员卡，可在任何棉之家连锁店内享受会员折扣。（特价商品、换购赠品后不参加积分活动，兑换积分卡后及时收回小票）

3、会员专利优惠产品，为了吸引更多会员客户购物，设置少量款式服饰进行折上折，即在活动折扣基础上再享受会员专利。

4、买赠及折扣最常规手段，达到一定消费额后返还比例赠品（例，满38送袜子，满68送背心及等价吊带、满128送运动衫等。具体赠送礼品需要尽快确定购买。折扣产品不参与此方案）。

5、购物反馈4、15—5、1日进店消费顾客，可于活动期间持购物小票到店内抵现金使用。

- 1、人员准备，提前按岗位明确，责任到人，避免活动期间有环节出错。
- 2、货品准备，购置好促销品及具体折扣，保证参与活动产品的'供应（建议进购一批专用促销服饰）。
- 3、赠品、附件准备，赠品数量充足，保证供应。确认好所需附件，提前购买全。
- 4、沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。

衣服活动方案策划篇五

方案的设计是整个工作顺利进行的前奏，是一个从无到有的创意设计过程。而五一劳动节不仅会有放假，这天我们还可以体验到各种各样有趣的活动，不过制定活动需要相应的方案。你是否在找正准备撰写“卖衣服五一活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

为了丰富广大教职工的文体生活，经校工会研究，决定开展庆“五一”体育趣味竞技比赛等系列庆祝活动。具体方案如下：

一、体育趣味竞技比赛

(一)活动时间：20____年4月29、30日。

(二)活动地点：学校运动场一号场地。

(三)竞赛项目及规则

1、“阳光伙伴”（三人四脚）

(1)比赛规则：各工会小组选出三名成员(含女性一名)参加比赛；三人排成一行，并用绳索将三人相邻的脚固定进行赛跑，

跑至终点后再折返跑回起点，以完成规定赛程时间计算排名。

(2) 负责人：_____、_____

2、“横行霸道”（双人夹球竞跑）

(1) 比赛规则：各工会小组各选出6名成员，每两人组成一组进行接力；参赛选手背对背夹住气排球侧跑，至终点后再折返跑回起点，再将球传给本工会小组下一组参加选手继续赛跑。以完成规定赛程时间计算排名；如在竞赛过程中皮球掉落，则参赛选手必须在皮球掉落处停止并将球重新夹住再继续跑，否则视为违例。

(2) 负责人：_____、_____

3、“前赴后继”（三分钟定点投篮）

(1) 比赛规则：各工会小组选出5名参赛选手（女职工至少2名）参加竞赛；参赛选手在球场罚球线处列成纵队，每位选手投一次球后再转至队伍后排队进行循环投篮。以在三分钟比赛时间内投中球数量计算排名。

(2) 负责人：_____、_____

4、“齐心协力”（走板鞋）

(1) 比赛规则：各工会小组选出8人分成两组参加比赛；第一组跑到终点后折返跑回起点，再由下一组接着跑，以规定赛程内完成时间计算排名。

(2) 负责人：_____、_____

5、“手舞足蹈”（1分钟跳绳比赛）

(1) 比赛规则：各工会小组选出3人参加比赛（含1名男职工）；

每位选手按规定时间1分钟内进行跳绳，以规定时间内累计三人跳绳次数计算排名。

(2) 负责人：_____、_____

(四) 积分计算办法

1、本次竞赛活动以累计积分排名次；

2、每项目得分为：第一名5分，第二名4分，第三名3分，第四名2分，第五名1分。

二、工会小组外出活动

各工会小组组长在“五一”前后组织一次外出活动。校工会按人数拨给每人40元活动经费。小组活动要有计划并提前报校工会审批。不开展活动的不发给活动经费。

负责人：各工会小组组长。

三、气排球比赛

时间：20____年5月中旬(具体时间待定)

地点：体育馆

负责人：_____、_____

办法：各工会小组抽签，进行循环比赛，以胜负积分排名次。

四、观看电影《铁人》

根据区直企事业工会文件要求，结合我校实际，将于5月份组织工会会员观看电影《铁人》，具体时间另行通知。

“留住老顾客，开发新顾客”。

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

会员卡营销策略

(一) 实行会员制卡的益处：

1. 长期广告效应。
2. 有助于留住老客户。
3. 收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

(二) 会员划分

普通会员 金卡会员

(三) 会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

(四)会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

(五)会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

(六)会员管理(消费者信息收集)

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

新产品开发策略

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻;对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发:

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

组合型销售策略

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用:1. 引导消费者消费不同菜品和新产品。

2. 帮助消费者进行的口味搭配。

3. 套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

促销宣传策略

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品_坊”。

(一) 目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

(二) 宣传形式

传单：

1. 制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份

2. 内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五

一活动介绍等。

3. 散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

4. 报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

1. 内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

2. 时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

活动主题：超市五一大促销

活动内容：

一、深呼吸，海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运____四日游的名额，到____天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)各奖____四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折，自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装抢购活动。

服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品：

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品的价格)。

活动背景：

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

活动思路：

五月正是天气转暖并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、_假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“_假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

活动目的：

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

活动主题：

“锣开五月、_假期”

主体宣传：

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

活动时间：

4月25日——_年5月15日

篇章：

- 1、开锣省钱、_假期
- 2、诗歌花语、_母亲节
- 3、爱心行动、_助残日
- 4、健康生活、_假期

背景：五一黄金周

内涵：_在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在_。

外延：降价促销、抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

- 1、开锣套餐、惊喜无限
- 2、开锣时刻、争分夺秒
- 3、_价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间：5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”华达特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同(主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b□开锣时刻、争分夺秒(活动时间：_年5月1日至_年5月7日止)

活动内容：实质是抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，(数量有限，抢完为止)

(注:本次活动单张小票最多限领二张抢购票,入场抢购时必须将抢购票交于工作人员,才能入场抢购,抢购票必须加盖华达方才有效)。

内部注意:内部员工及员工家属不得参与本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

3、玩转价期(活动时间: _年5月6日晚20:00开始)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚,也就是长假结束之前,预热后期促销,在外场专设一场商品拍卖会,1元起拍。

一、活动目的

二、活动概述

活动对象:全园幼儿。

活动时间:4月25日--5月1日。

活动主要负责:各班正、副班主任、保育员。

活动口号:十个手指动动动,什么活儿都会干!

三、活动过程

且歌且吟故事讲述篇

小鬼当家劳动实践篇

(一)小班自己的事情自己做

(二)中班我是快乐小帮手

4、各班每周评选出本周的值日之星。

(三) 大班劳动最光荣

5、每周一各班评选出班级家务劳动之星，实现家园共育。

我能行活动展示篇

小班：穿衣服比赛。

中班：剥毛豆比赛。

大班：上学准备。(整理书包)

四、活动总结篇