

捐旧衣服的活动方案 衣服促销活动方案(实用5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

捐旧衣服的活动方案篇一

促销活动这类线下活动还有一个活动前的很重要的一个环节是模拟演示。下面是小编为大家整理的关于衣服促销的活动方案，欢迎大家的阅读。

一般一份基本的促销方案起码需要包括以下几项内容：

前言： 主要指简单的市场背景分析，市场动态等。

促销时间： 一般都是安排在特定节假日前后，主要要考虑周末和假期长短等因素等，并根据促销费用的大小灵活安排活动的周期。

促销地点： 终端商自有的终端店

促销目的： 做事情总要有目标，促销肯定是有预计的目的，终端促销活动想达到什么样的结果，是为了提升销量还是想遏制竞争对手？这是在制作方案时候必须强调的。

促销主题： 主题是在促销活动中要表达的重点和核心，能让促销活动得到有效传播，主题要简明扼要，能有效吸引消费

者，利于宣传。

促销内容：这是促销的核心部分，本次促销活动的具体内容是什么，是采用什么样的方式，必须在方案里明确描述出来。

执行步骤：如赠品的陈列方法，促销pop的陈列方法等，详细的还可制作一份日程表，安排好赠品制作周期等，以便及时开展促销活动。

促销的方式有买赠、打折、联合促销、主题促销、现场试穿、消费积分卡、返现、限时抢购、社区促销、特价促销等多种方式。这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。如何灵活运用这些促销方式，是需终端商根据当地的消费环境与风俗习性等诸多因素来定的。

促销活动的执行非常关键，同一个店，不同的执行确实就是不同的效果。如果能有一些广告配合就更好。在执行促销时，各位店主应当先对执行人员进行系统的分工，只有各个工作人员明确职能，才能使促销有条不紊地展开，不然，如遇到人多，管理混乱，就会使促销活动的效果大打折扣，无法达到预期的目标。

我们期待各位都能够灵活运营，举一反三，相处更多的促销技巧来吸引消费者的眼球，把促销进行到底。

捐旧衣服的活动方案篇二

随着社会的发展，服装经济在市场需求的不不断变化下蓬勃发展，女士们对于服装的要求越来越高，品种要求越来越多，对衣服的质量也越来越在意。女装主推“棉麻”，在服装市场上容易独树一帜，获得关注度。策划的主要目的就是要把这种“棉麻”的主张进一步推广，取得顾客的广泛认知。

二、市场现状

1、市场形势：服装市场良莠不齐，因经济水平不同，顾客购买力不同，消费者在需求、观念与购买等方面都不同。

2、产品情况：产品销量经常是排在淘宝女装品牌前列，价格偏高，利润偏高。

4、宏观环境：消费者对服装需求巨大，服装市场很有潜力。而且近年经济发展迅速，消费者的购买实力也很强。

三、swot分析

营销方案，是通过产品和市场的结合分析，和策略的运用，因此swot分析是营销策划的关键。

1、产品优势分析(相对竞争品牌)：产品质量好，手感比较好;产品款式多样化，能够满足不同需求的消费者。

2、产品劣势分析

棉麻市场质量良莠不齐，有些消费者分不清好与坏，品牌比较容易被有些消费者混淆，品牌宣传度不高。

3、市场机会分析

在服装市场中，“棉麻”概念是一个全新的概念，现代人开始注重环保与养生，比较容易接受“棉麻”产品的衣服，市场潜力很大。

4、环境威胁分析

由于服装市场没有一个良好的市场机制与市场环境，有些法制不健全，服装款式容易被抄袭，而没有一定的法律来规范。

四、营销目标

五、营销战略

1、目标市场战略

(1) 市场细分：依据人口、地理、消费者心理、行为进行细分

(2) 市场选择：以25~29岁的经济实力比较雄厚的女性白领为主要消费人群，对她们进行一系列服装的设计。

(3) 市场定位：定位于中高档人群，服装价格偏高。

2、市场营销组合

(1) 产品策略：独立研制开发、联合经营、协约开发

(2) 价格策略：采取节假日放利等活动

(3) 渠道策划：采用垂直渠道营销

(4) 促销策略：在淘宝首页采取广告方式进行宣传，通过促销让利。交易则通过线上线下完成，促销内容则根据时令调整。

3、市场营销预算总费用：20万元阶段费用：10万元项目费用：10万元

4、促销

(1) 广告：十一国庆节，在淘宝网首页进行广告宣传(2) 销售促进：

六、客户管理

1、建立销售信息：注明产品类型、名称、价格，由顾客签字

确认，方便售后服务。

2、建立会员信息簿：记录会员信息，会员在生日当天，凭会员证和身份证可以免费领取一份礼品。

七、总结

通过促销活动，可以传播企业文化、树立企业形象以及宣传企业新主张，聚集人气、吸引人流、增加销量，从而提高市场占有率，对抗竞争对手带给我们的市场压力。一次成功的促销策划活动，可以提高企业名声，使产品品牌获得更高的关注度，从而扩大产品销量。

五一衣服活动方案

捐旧衣服的活动方案篇三

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。

捐旧衣服的活动方案篇四

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）。

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。

捐旧衣服的活动方案篇五

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起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。