

最新童装双活动方案(模板5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。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。

童装双活动方案篇一

20__年__月__日——__月__日。

二、促销活动内容

活动一：六一节买六送一。

在童装店中选择一批商品进行买六送一活动，比如男生童装、女生童装等服装，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为1/7，即让利14%，因此本活动需要厂家支持。

活动二：迎六一特价商品。

男童裤装、儿童上衣、女童上衣、女童裙装一律优惠价销售。

活动三：儿童节期间在童装店入口处举行五子棋比赛，参与者有小礼品，得胜者有奖品。

三、注意事项

3、活动中参加对象为0—14岁的儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定。

童装双活动方案篇二

- 1、凡在日至x.x期间，凭购物小票可在收银台处加1元可换取价值x元商品，满xx元顾客加x元可换购价值xx元商品，购物xx元以上顾客加5元可换购“时尚运动t恤”一件（x.x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。（此方式需要新款、高利润产品为依托）
- 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 -x.x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，（要提前确定好反馈比例）

二、

- 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。

(店内所经营产品及需采购赠品，杯子，脸盆等家用品，衣架，皮条等附件品)

4、 沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。

童装双活动方案篇三

五一长假，名目繁多的打折送礼让许多消费者都看花了眼，新品上架、旧货打折外加炫目的商场活动吸引着消费者一阵血拼，形形色色的促销手法也构成了另一道风景。

服装店快开业了，基本上都筹备好了，就缺少开业宣传语愁死人了?下面小编为您整理了一些促销宣传语。

庆五一·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xxx元，那么老顾客当天消费的项目可按照xxxxxx%优惠。但可限制老顾客最低消费不要低于xxx元!这样老顾客实际消费xxx元—(1xxxxx%)xxx元=xxx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”，好好体会下!

个人觉得服装店肆开张宣传语还是以促销为主，“××开业打折让您瑰丽不打折”，同时合营促销互动比方:

开业期间服装店购满xxx元，获赠xl化妆品送出试用装，享受特别九折;

购满xx元，获赠xl化妆品送出x品牌化妆品一支，享受特别八折；

开业期间买指定款式服装赠xl化妆品送出试用装，享受特别八八折；

购满xx元，获赠xl化妆品送出试用装，享受特别九折。

在xl化妆品店购买化妆品，获赠上述三店特别九折优惠。

现场免费打点会员资格，获赠精细礼品一份；

购物满xxx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xxx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。

童装双活动方案篇四

卖场布置

a□六一节店内通过暖色调的挂旗、气球，促销海报，节日特色装饰品来营造节日氛围，(如形象人偶等)，同时在店内张贴海报，布置各类pop等宣传品吸引顾客关注；门口挂节日祝福横幅，在户外张贴促销pop海报。

b□有促销场地的店可以搭建促销形象展区，利用形象展架(至少保证三至四个，有一定的数量才能有气氛)，帐篷，气球，进行实地陈列。没有促销场地的店要利用好宣传品和陈列作好氛围以吸引人气。

c□店内播放节日特色的音乐，快节奏的，喜乐的音乐，来吸

引消费者，同时刺激在店内购买的消费者，更易购买。

同时，促销员在整个活动中也相当重要，由于孩子相比成人更为感性，他们会先熟悉人再购买产品，因此店员的亲和力十分重要，所以要做好促销员的业务培训工作。

活动的选择

我们来看一些例子：

当然，上面只是六一童装促销的个别方面，要做好整场促销还需要各个部门的共同努力，各个环节的相配合！

婴方喜：

“六一”是童装行业的一个重大节日，这一段时间将是销售的旺季，我们作为0-3岁的婴幼儿童装，却与别的年龄段的童装有所区别，我们调查到最近3年，七、八月份的婴儿出生率不会低，所以我们不会只视“六一”为重头。当然，在“六一”我们也会做足宣传，推出新款婴幼儿玩具，在商场专柜进行礼品派送，同时与新中国儿童冠名合作举行婴幼儿的爬行大赛。

叮当猫：

商场年六一促销活动案例：

此外，百大50周年庆祝活动依然进行，一楼百丽□tata□天美意等女鞋买200元送150元；二楼播女装、箱子女装新品300元送150元；三楼5月23日至5月27日14：00至17：00及明晚，在三楼电梯口分别举办桑扶兰、芬怡、浩沙“07新款泳装系列真人模特静态秀”，雅蒂安娜等满200元送150元。

下面是几点儿小诀窍：

1、在店面的摆设上花心思，如在最显眼的地方摆挂一些今年流行的色彩和款式，同时在衣服下边摆上一些小玩具和小贴画，这些是专门作为礼物送给小朋友的，会取得不错的效果。

2、店面周边饰以缤纷多彩的气球，六一期间童真荡漾，让孩子们在欢乐的天地、缤纷的童装世界中度过一个快乐难忘的“六一”儿童节。通过本次活动的开展，。

希望商家都能做好六一节童装的促销活动，并通过本次活动的开展，可以提高服装在顾客心中的美誉度，吸引更多的家庭消费。

童装促销方案究竟该如何撰写才能使销售产生最大的回报实效?一般说来，以下这些方面是必须要逐步展开的。

首先是促销活动目的：对市场现状及活动目的进行阐述。

目前本童装品牌在市场上的状况如何?开展这次活动要达到一种什么目的?是处理库存?是提升销量?是打击竞争对手?是新品上市?还是提升品牌认知度及美誉度?只有目的明确，才能使活动有的放矢。这里需要强调的是，由于目前中国童装品牌相互之间的差异化不是成人装那样明显，所以在实施活动之前，一定要弄清竞争对手与本品牌的差别性所在，哪怕是细微的，最终力争让本品牌的优势脱颖而出。

其次是活动对象。

本次活动针对的是目标市场的所有儿童、家长还是某一特定阶层的儿童和家长?活动控制在范围多大内?哪些人是促销的主要目标?哪些人是促销的次要目标?主要是为了吸引家长购买还是吸引儿童购买?(这里需要注意：虽然儿童消费最终要通过家长购买来实现，但二者的关注重点许多时候都存在着很大差异)这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

第三是活动主题的拟定。

在这一部分，主要是解决两个问题：确定活动主题和包装活动主题。是降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务促销?演示促销?消费信用?还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

共2页，当前第2页12

童装双活动方案篇五

“五一”国际劳动节即将来临，为了丰富员工业余生活及欢度“五一”国际劳动节，公司决定于20xx年x月xx日——2xx年x月x日举办以“铸造一流团队、打造一流企业”为主题的北京市旅游活动。

增进员工之间感情、发挥团队协作精神。

1、主办部门：公司工会

2、协助部门：党支部、团支部、综合管理部

3、活动安排：分两批出发(时间根据公司生产情况定)

4、领导小组成员：

4.1第一批领导小组成员：

领队：薛有海(副总经理)

副领队：张铁流(综合管理部经理)、邓金才(工会副主席/团支部书记)

召集人：邓金才(工会副主席/团支部书记)

4.2第二批领导小组成员：

领队：薛炳军(党支书/工会主席/副总经理)

副领队：胡裔志(副总经理)、谢雪琼(工会副主席)

召集人：钟加崇

1、活动时间：

第一批□20xx年x月xx日下午1x时在公司统一乘车出发到南宁乘飞机□20xx年x月x日从北京乘飞机返回南宁后乘大巴返回公司。

第二批：时间待定(以公司通知为准)

2、活动地点：北京市及名胜风景区

3、集合地点：公司篮球场。

xx(乘大巴)xx(乘飞机)xx

公司领导、各部门领导、所有任职干部及各部门骨干，具体名单另附表。(如实际名单有变动将另行通知)

具体人员由各单位一把手及公司共同商定。(分两批出发，第一批出发总人数约为xx人，第二批出发约为xx人)

1、在出发前所有参与活动的人员集中会议室进行出行前安全培训，增强安全防范意识和自我保护能力。

2、在条件允许的情况下，可以组织有关人员对活动场地和路

线进行认真勘察，并对可能发生的情况做好充分的估计和应变准备。

3、出发前必须听从导游及领队的指挥。在每一次集合时(出发前，返回前)一定要清点人数，确保员工安全，确保旅游活动的圆满成功。

4、携带急救用品，以防员工受伤或突发疾病(如感冒药、晕车药、发烧药、创可贴等)。

5、为了确保员工安全，参加旅游活动的员工必须服从领队及导游的安排，有突发事件要随时联系并及时上报领队及导游。

6、在旅游期间，禁止单独行动，休息时间外出必须向领队报告并获批准后方可结群外出。

7、请自带好雨具、水杯及有关旅游生活用具。

8、注意人身和财产安全。

扑克xx副、小礼品

3xxx元/人(含车费、风景区门票费、住宿费、餐费等)，预算费用总计约3xxx元。该项费用由公司统一开支。

活动过程中允许举办趣味游戏。