# 2024年服装元旦活动方案策划(通用13篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-07-06

*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。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。服装元旦活动方案策划篇一“恭贺新禧喜迎新春，共庆佳节洛兹奉献...*

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。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**服装元旦活动方案策划篇一**

“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，洛兹女装佳节礼相连，与您共度绚丽节日！

建议20xx年xx月底至春节后一周

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）。

店庆促销活动（包括新开店）

xx女装××店喜庆×周年

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。

单品文化月（周）促销活动

xx女装棉褛系列文化月（或者其它单品系列）

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。

**服装元旦活动方案策划篇二**

借特殊的\'日子，进一步把握销售旺季，特为服装店节、元旦节做出以下促销活动方案策划：

双节同惊喜无限多

20xx年xx月xx日

提升销售，降低库存，发展vip客群

（针对xx品牌专卖店）

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买xx品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠（先买单再做游戏根据结果给与结算），另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约：（58%+68%+78%+88%）73%

**服装元旦活动方案策划篇三**

源于自然演绎时尚

专业毕业设计作品展示

主办：

承办：

20xx年1月（贵校确定）

服装展示

展示学生毕业设计成果；

展示学校服装专业设计水平；

展现南洋学校领先的教学水平；

体验学校作为民办高校领导实力；

推广和提升社会对学校及其毕业生的认知度和美誉度

方案一、中国大酒店

方案二、北京路光明广场

方案三、天河科贸馆

服装发布会

霞湖世家男专场发布会莎丽思冬女装流行趋势发布会

利达斯休闲装新款发布会亨奴女装秋冬发布会

奥菲女装专场发布会大郎羊毛服饰发布会

美雪—张天爱20xx服装发布会三彩服饰专场发布会

利郎男装展示发布会秋水伊人女装专场发布会……

大型活动成功案例：

中国首届企业信用高峰论坛

第一届广州少儿欢乐节

第二届广州少儿欢乐节暨家年华活动

第三届（酢儿）欢乐节暨家年华活动

设计成功案例

广州白云集团vi手册创意设计

广州飞仕音响专卖店形象设计

尼迪夫（香港）化妆品包装设计

服务客户

可口可乐（中国）饮料有限公司广州市邮政局

中华保险广州海洋馆

广州天河区高新企业管委会广东省卫星导航协会

广东省服装协会白云集团

进场施工环节：

一、场地保护物品先行安装

二、地面处理

三、灯架安装（保证舞台正面背景前灯架障碍，在基础背景安装前升起灯架）

四、基础背景安装

五、灯光调试方法

六、音响调试

七、场外的布置

八、投影仪的安装与调试

九、服装的准备后台的搭建

制作公司

所有工作在1`日下午20：00时前完成

部分模特介绍

造型师资料

姓名：阿冰，性别：男，年龄：25，身高：180，体重：65，

20xx年八一电影制片厂秦芳影视化妆学校毕业

20xx年中华美容美发技能大赛银奖

20xx年武警总后大型文艺晚会特邀化妆造型师

20xx年中央电视台少儿频道栏目组特邀化妆造型师

北京八台〈八方食圣〉栏目组化妆造型师

20xx年10月中国国际化妆造型师大赛评委

20xx年7月12日中国国际化妆造型师精英大赛评委

现任广州体育学院模特艺术与公共关系专业教师，入行9年以来，曾担任大大小小各种发布会的编导数十场，有着非常丰富的编导经验。

xx年国际时装模特大赛西北赛区十佳

xx年11月法国“丽歌丹娜”春夏时装发布会编导

xx年11月南方电视台少儿模特大赛复赛评委及决赛排练编导

xx年12月第四界中国职业时装模特大赛广东赛区季军

xx年7月法国“梦特娇”内衣新装发布会编导

xx年4月“leis”秋冬发布会编导

xx年3月“康威”春夏订货会编导

xx年7月国际服装节专场发布会编导

**服装元旦活动方案策划篇四**

【促销主题】

恭贺新禧喜迎新春

共庆佳节洛兹奉献

丽节日！

【促销时间】

建议20xx年12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）。

【促销主题】：xx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。

【促销主题】：xx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xx一律xx

主要目的：以特卖为主，拉动库存销售。

一份三页

通知

统一拟定，不做修改，物料统一制作，发放。

店庆促销（包括新开店），单品系列促销活动由客商根据市场需要进行选择是否实施，平面设计方案由企划部统一拟定。同时，鉴于市场特殊性，店庆，单品促销活动的时间，内容仅供各分公司经理及代理商参考，挑选。具体促销时间，促销内容（包括大型活动公证）请各分公司经理和代理商根据市场及地区实际情况确定，精美礼品也由各分公司及代理商根据活动要求自行确定，并当地购置。

为保证促销活动按计划展开，请客商认真统计活动实施所需要的吊旗，立牌等物料数量，并确定店庆（包括新开店）及单品系列促销的时间，内容。请在表格相关位置填写统计好的各物料数量，确定的促销时间及选择好了的促销内容。

请于12月15日前将表格回传公司企划部，企划部将认真汇总各分公司和代理商的要求，及时安排活动物料制作。12月20日准时发放“恭贺新禧，喜迎新春”促销物料，店庆（新开店）和单品系列促销活动物料于活动开展前10天发放。x展架和pop立牌使用总公司已发放展具，请重复使用。

**服装元旦活动方案策划篇五**

：12月24日（周五）――1月5日（周日）

：xx元旦礼欢乐健康送

1、元旦“欢乐健康送”

内容：活动期间，在xx购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+元旦大礼包一份。（欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。）

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+元旦超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。元旦大礼包成本约元，元旦超值大礼包成本约元。元旦礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、元旦“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分元旦礼品，如元旦帽、元旦树、元旦雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的元旦树，12月10日前布置到位。

3、抢购：活动期间，每天下午17：00―21：00，部分穿着类、床品5―6折抢购，抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加抢购活动的.品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、元旦狂欢夜

时间：1月1日晚18：00――21：00

地点：xx商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由xx艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答（国外品牌知识）。

5、元旦寄语板

各店在总服务台设，“元旦寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的服务人员现场派发礼品。“元旦寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月31日xx晚报d1版通栏xx元

xx商报头版通栏xx元

费用共计：xx元。

**服装元旦活动方案策划篇六**

三、活动目的：提升销售，降低库存，发展vip客群

四、促销内容：(针对某某品牌专卖店)

口号：双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡是在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，购买的产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约：(58%+68%+78%+88%)73%

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣(最低档)

1件400元(吊牌均价)58%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=360元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：360元-268元=92元

88%折扣(中高档)

1件400元(吊牌均价)88%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=480元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：480元-268元=212元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的`多)

及元旦期间全场服装一件8.5折、两件7.8折、三件以上7折，凡购买“某品牌产品赠送vip卡1张+礼品(建议台历、水杯等具实用价值便于携带的物品)1份+洗衣卷1张(与当地洗衣店协商联营)，即：买一赠三。

平均扣折：(70%+78%+85%)77%

活动对象：vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

70%折扣：400元(吊牌均价)3件70%(折扣)

-1200元(3件)35%=420元

赠品费用说明：台历成本约:8元洗衣卷成本约：5元

五、活动宣传计划：

1、公司统一设计提供:kt版、pop、海报、部分礼品。

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置。

3、店铺布置:促销信息一定要提前安排制作宣传单(内容准确、主题突出)和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，允许的情况下可在当地使用“短信通知的方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品。

**服装元旦活动方案策划篇七**

12月24日(周五)——1月5日(周日)

××元旦礼欢乐健康送

商城、购物广场、八一店、北园店

1、元旦“欢乐健康送”

内容：活动期间，在购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+元旦大礼包一份。(欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。)

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+元旦超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。元旦大礼包成本约元，元旦超值大礼包成本约元。元旦礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、元旦“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分元旦礼品，如元旦帽、元旦树、元旦雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的\'元旦树，12月10日前布置到位。

3、抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折抢购，抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、元旦狂欢夜

时间：1月1日晚18：00——21：00

地点：商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答(国外品牌知识)。

5、元旦寄语板

各店在总服务台设，“元旦寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的服务人员现场派发礼品。“元旦寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月31日××晚报d1版通栏元

商报头版通栏元

费用共计：元。

**服装元旦活动方案策划篇八**

借特殊的日子,进一步把握销售旺季，特为元旦节做出以下促销活动方案策划：

元旦节惊喜无限多

提升销售，降低库存，发展vip客群

(针对某某品牌专卖店)

口号元旦同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约：(58%+68%+78%+88%)73%

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣(最低档)

1件400元(吊牌均价)58%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=360元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：360元-268元=92元

88%折扣(中高档)

1件400元(吊牌均价)88%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=480元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：480元-268元=212元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

平均扣折：(70%+78%+85%)77%

活动对象：vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

70%折扣：400元(吊牌均价)3件70%(折扣)

-1200元(3件)35%=420元

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

1、公司统一设计提供：kt版、pop、海报、部分礼品。

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置。

3、店铺布置：促销信息必须要提前安排制作宣传单(内容准确无误、主题突出)和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当地使用“短信通知的方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品。

**服装元旦活动方案策划篇九**

1.直接提高店面此段时间的销售业绩。

2.未农历新年的销售最高峰期奠定客户基础!

：圣诞!元旦!快乐诞旦!

买100送100!

服装店圣诞元旦活动活动时间：12月18日(六)-1月2日(日)

各店单日平均营业额提升至3000元以上。

sp(商品直接促销)活动

12月18日(六)-1月2日(日)

暂无

凡在活动期间内，到店内一次性购买满100元货品(8折以上，含8折)可一次性获得赠送的价值20元抵用卷5张!累计共计100元!

每张抵用券限单次消费，且20元可以当场消费，不设找零。(详细使用方法，见抵用券说明)

活动方式：

1.全场秋冬装特价5折起(主力折扣7折)

2.全场3w货品全面3-6折清仓。

3.全部新款冬装8折优惠。新客上门真优惠：

活动方式：

1.凡第一次到店面内购买商品的客户，可以直接登记客户资料。并在原有购物的基础上再打9.5折!(限6折以上商品)

2.凡一次性买购超200元以上，可获得积分卡直接多两枚印花的优惠积分。

3.新顾客一次性购买满228元可赠送精美身高尺一套!

活动方式：

1.自行指定15款为限时抢购专款货品，此些货品在抢购时间段内一律最后单一成本价销售。

2.抢购详细操作方式(见附件)。

活动时间：12月10日(五)-12月17日(日)

费用预估：暂无

一、夹报计划：

由大家结合确定需要的活动内容的几项或是全部，印刷统一的宣传dm(单张)，，并在传单内底纹配以叮当猫logo。总分数1-2万份，于当地各市最大的最主要报纸发行单位内夹报发行。

二、短信计划：

结合所挑选的活动内容项目，挑选适当的辅主题以及活动内容，对于已经在公司内留下手机号码的顾客直接的发送短信，而告知公司的.活动内容。

三、邮递计划：

对于已经在公司内留下通信地址的顾客直接的投信邮寄，并可在内付10元抵用卷一张，而告知公司的活动内容。并带动其至公司购买。

四、公车横幅计划：

将用与招牌大小相同尺寸的红色布条，宽度至少25cm以上：上印活动主题：(为已经确定好的活动标语)，在活动期间悬挂横幅于公交车上，为本此活动做流动宣传广告。

灯光：主光源明亮但不能刺眼，最好能以黄白两色灯光交叉照射。

模特及服装上应有黄色射灯直接照射，体现细节特征。

模特模特：以当地最适合销售的产品为主力，最好以价位最低的服装穿着在其身上，并在上面用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

服装陈列：价位最低的服装放置于最显眼的位置，4s上至特价花车内，3w货品上至各个柜台内。并同时在货品上用醒目的`红色价格牌体现出其现在的售价。

音乐气氛:主要以激烈奔放的动感音乐为主。节奏应尽量快。推荐使用：芭比娃娃主唱的：触电(以及专辑内其它相应的歌曲)

1、门头横幅：用与招牌大小相同尺寸的红色布条，宽度至少25cm以上：上印活动主题：(待选)

2、店面橱窗：将所挑选的活动内容的相应的副标题以刻字的方式贴于玻璃橱窗。要求醒目。吸引眼球!并同时在橱窗、玻璃门内用安全雪花喷出各种图案布置现场的气氛!

3、上空吊旗：统一按照公司设计的统一形象的雪花型、或者是其他类型的吊旗进行悬吊，每张吊旗相距约80cm-100cm，悬吊高度吊旗最下方距离地面2.4米。

4、花车前方：kt板喷画布置，内喷内容为(待选)，以进步突出我们的活动内容。

5、收银台：对于本次活动所挑选的内容的具体说明，用a3大张相纸喷绘来做详细说明。使得每个到收银台的客户都能很清楚的知道我们现在正在进行的活动情况。

6、员工：按店内人数，制作做印有此次活动标语(待选)的彩带挂于身上，并在门前迎宾的时候对过往的行人宣读我们的活动口号!

所需要物品准备清单：(数量为预估量)

抵用卷a:10000张

各种折扣的标示卡各：3000张

吊旗、橱窗喷画、x架喷画：200份(每份分别含10张吊旗、一张橱窗喷画、一张x架喷画、收银台摆放用-活动说明两张)

**服装元旦活动方案策划篇十**

圣诞节与元旦节相隔十分接近，同时也是秋冬季节销售的旺季的高峰时期!所以说市场的需求也十分集中，应对市场做业绩的冲刺十分有必要的。故推出本企划方案。目的在尽最大可能的将广大客户的营业额再推上一个新的高峰。

同时，接近年底要对一直支持我们的老的忠实客户进行回馈活动!

1.直接提高店面此段时间的销售业绩。

2.未农历新年的销售最高峰期奠定客户基础!

活动主题：圣诞! 元旦!借鸡生蛋! 快乐诞旦!

买100送100!

服装店圣诞元旦活动活动时间：12月18日(六)-1月2日(日)

活动业绩预估：各店单日平均营业额提升至3000元以上。

sp(商品直接促销)活动

活动时间：12月18日(六)-1月2日(日)

费用预估：暂无

sp1: 优惠送到底大行动：

凡在活动期间内，到店内一次性购买满100元货品(8折以上，含8折)可一次性获得赠送的价值20元抵用卷5张!累计共计100元!

每张抵用券限单次消费，且20元可以当场消费，不设找零。(详细使用方法，见抵用券说明)

sp2: 折扣降价直接促销：

活动方式：1.全场秋冬装特价5折起(主力折扣7折)

2.全场3w货品全面3-6折清仓。

3.全部新款冬装8折优惠。新客上门真优惠：

sp3:新客上门有实惠：

活动方式：1.凡第一次到店面内购买商品的客户，可以直接登记客户资料。并在原有购物的基础上再打9.5折!(限6折以上商品)

2.凡一次性买购超200元以上，可获得积分卡直接多两枚印花的优惠积分。

3.新顾客一次性购买满228元可赠送精美身高尺一套!

备选:限时抢购乐其中

活动方式：1.自行指定15款为限时抢购专款货品，此些货品在抢购时间段内一律最后单一成本价销售。

2.抢购详细操作方式(见附件)。

活动媒体宣传计划

活动时间：12月10日(五)-12月17日(日)

费用预估：暂无

一. 夹报计划：

由大家结合确定需要的活动内容的几项或是全部，印刷统一的宣传dm(单张)，，并在传单内底纹配以叮当猫logo。总分数1-2万份，于当地各市最大的最主要报纸发行单位内夹报发行。

二. 短信计划：

结合所挑选的活动内容项目，挑选适当的辅主题以及活动内容，对于已经在公司内留下手机号码的顾客直接的发送短信，而告知公司的活动内容。

三. 邮递计划：

对于已经在公司内留下通信地址的顾客直接的投信邮寄，并可在内付10元抵用卷一张，而告知公司的活动内容。并带动其至公司购买。

四. 公车横幅计划：

(详细布置及安排详见效果图)

灯 光：主光源明亮但不能刺眼，最好能以黄白两色灯光交叉照射。

模特及服装上应有黄色射灯直接照射，体现细节特征。

模特模特：以当地最适合销售的产品为主力，最好以价位最低的服装穿着在其身上，并在上面用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

服装陈列：价位最低的服装放置于最显眼的位置，4s上至特价花车内，3w货品上至各个柜台内。并同时在货品上用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

音乐气氛:主要以激烈奔放的动感音乐为主。节奏应尽量快。推荐使用：芭比娃娃主唱的：触电(以及专辑内其它相应的歌曲)

陈列道具：

1. 门头横幅：用与招牌大小相同尺寸的红色布条，宽度至少25cm以上：上 印活动主题：(待选)

2. 店面橱窗：将所挑选的活动内容的相应的副标题以刻字的方式贴于玻璃橱窗。要求醒目。吸引眼球!并同时在橱窗、玻璃门内用安全雪花喷出各种图案布置现场的气氛!

3. 上空吊旗：统一按照公司设计的统一形象的雪花型、或者是其他类型的吊旗进行悬吊，每张吊旗相距约80cm-100cm，悬吊高度吊旗最下方距离地面2.4米。

4. 花车前方：kt板喷画布置，内喷内容为(待选)，以进步突出我们的活动内容。

5. 收银台：对于本次活动所挑选的内容的具体说明，用a3大张相纸喷绘来做详细说明。使得每个到收银台的客户都能很清楚的知道我们现在正在进行的活动情况。

6. 员工：按店内人数，制作做印有此次活动标语(待选)的彩带挂于身上，并在门前迎宾的时候对过往的行人宣读我们的活动

口号

!

所需要物品准备清单：(数量为预估量)

抵用卷a:10000张

各种折扣的标示卡各：3000张

吊旗、橱窗喷画、x架喷画：200份(每份分别含10张吊旗、一张橱窗喷画、一张x架喷画、收银台摆放用-活动说明两张)

如今，随着“感觉消费”时代的来临，消费者的购买习惯发生了很大的变化。消费者越来越“随心所欲”。因此，精心策划各种形式的促销相当重要。我认为在促销活动前，首先要明确向谁传播，确定信息接收者，传播什么信息内容，何时何地传播。而在具体策划上，有几项工作必须做好：

1、准确定位，主题鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。

2、确定最佳的

促销方案

。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。

3、确定时间，促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天，以免被对手抢先。再好的策划也要把握好时机。

4、营造好现场氛围。如pop海报要出彩，店堂音乐要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。

5、制定一个恰当的销售目标和激励方案。服装店促销

活动方案

6、控制促销成本，要“因己制宜”，这样才能有较好效果。

7、作好评估总结，为下次促销活动积累经验。

最后，需要注意的还有四点：1、调查到位，宣传错位;2、货源要准备充足;3、活动选址免偏远、顾客稀少的地方;4、时间最好控制在一周内完成(双休日为准)。

秘籍二：营造温馨

hqt湖南长沙经销商

其实促销的点子应该是很多的，但对于节假日而言，最重要的是要营造节日气氛，一定要让温馨直达消费者心里。现在把我春节期间(大年三十到正月十五)的操作方式与大家分享：

其一：欢迎辞由以往的“欢迎光临”变为“新年好”。可别小看这么微小的调整和这么一句老土的

祝福语

，在春节期间，这是非常有效果的。我们能明显地感受到一听这句话，每一位进入专卖店的顾客显得分外开心，并用同样的“新年好”回应导购员，如此以来，彼此的距离一下子拉近了。

是通过顾客的口头传播扩大影响。口头传播是最好的广告了。

其三：别致的礼品。搞促销，送礼品是普遍做法，但是关键的问题是要在合适的时候送出合适的东西，像以前动辄送鞋油的方式已经没有新意，而且，在许多顾客看来，这些应该都是必需品，因此，这需我们好好琢磨。

今年正月十七是西方的情人节，我们的做法是：当天的女顾客买鞋，我们会送出钱包或皮带，在传统的观念里，这些东西都有“管住男人的钱”或“绑住心爱的男人”之意;男顾客买鞋我们就会送他玫瑰，让他送给自己的心上人。顾客们都认为我们想的周到，特别是女性顾客说没想到，显得非常感动。

秘籍三：找到最佳的让利点

访问对象：hqt福建公司

从我自己以往操作经验看，促销，包括节假日促销，目的是处理季节性产品和品牌形象推广，由此成功的促销主要集中在三个方面：一是季末促销推新款;二是圣诞、元旦和春节等重大节日的活动;三是新店开业或老店新开攒人气。从消费者的角度上来说，促销对他们最大的吸引之处就在于得到实惠。因此，筹备促销前，一定要对消费者的需求进行调研，寻找到好的让利方案。以下是我以前成功操作过的几个方法：

其一、根据消费者不同的消费额送出不同的红包，这种方式其实是巧妙的打折。2024年11月1日我们在福建漳州做了“hqt心\*红包情”促销就是采取了这种形式，当日销售额达4万多，而到11月5日销售额达13万之多，创造了漳州市场鞋业销售的奇迹。

其二、启动季末让利工程。让利可以有多种模式，比如通过转盘让已经买鞋的顾客去争取他们可能得到的让利方案，比如直接在促销款上用标签标明。当然，最有效果的还是推出系统性的让利方案—买多少按相应比例让利。

其三、巧妙的捆绑销售。比如我们在福建泉州操作的是：活动前，我们根据所有促销款的风格，做了几组合捆绑系列，有5双组合、10双组合等等。当然，这种形式主要是促进家庭或团体性的销售。

总之，让利总是消费者感兴趣的。不过，在做好让利促销前，一定要做好预算，这点很重要。

秘籍四：用促销栓紧老顾客

访问对象：hqt安徽某经销商

每当节日走进商场或逛步行街，映入你眼帘的都是一些促销活动，比如：买多少返多少、打折销售、赠什么礼品等等五花八门，所有商家都绞尽脑汁，施展自己的高招以期提高自己的销售。

以经营hqt专卖店的多年经验来看，窃以为打折、返利并不是永久的制胜法宝。促销目的是为了提高销售，但它的对象还是顾客。一味地追求眼前销售，在节日打折，会失去打折前购买的老顾客。日本丰田公司在中国车市疯狂降价的背景下，没有降价就是考虑到几十万的老用户。2024年2月28日他们宣布雅阁降价2 万元，理由是零部件国产化，但他们很好地向老顾客作了解释，这让老用户心里得到平衡，毕竟老顾客是他们的赢利之源啊!

以旧换新，hqt旧皮鞋价值38元换取hqt皮鞋”。活动消息传开后，有些顾客把四、五年前的hqt旧皮鞋拿来了，我给他们折了价换取了新鞋穿在脚上走了。我心里高兴：一是回报了这些多年来的老顾客，二是我又挽留了这一批老顾客。其实这旧鞋对我来说一分不值，但是就凭旧鞋给老顾客让了利，别人也无话可说。有些老顾客说，啊呀!我的旧鞋仍掉了，下次我也把旧鞋留着了。我说是呀，这样的话我们以后还是会做的。这次促销活动是比较成功的，它最终让顾客找到的hqt的附加值。

一年三百六十五天，大小节日几十个，不同的节日都有不同的群体，如中国人的优良传统是孝敬老人，母亲节当然是促销大好时间。我从鲜花店定买了许多康乃馨，

广告词

设计是：买母亲鞋送康乃馨，女儿献给母亲的爱。这样的促销确实很成功，顾客不是为了康乃馨买你的鞋，而是顾客走到了店里，是你提醒她，给母亲买一双鞋，而且，顾客要为母亲买的康乃馨，我们已经替她想好且准备好了。

中国的节日很多，促销的理由也很多，总之一句话，一切为了顾客，只要节日不要忘了你那批真诚的顾客，节日的促销一定还有许多没有挖掘的宝藏!

**服装元旦活动方案策划篇十一**

服装元旦活动策划方案应该怎么写?下面是本站小编为大家整理的“服装元旦活动策划方案”，欢迎参阅。内容仅供参考，想了解更多相关内容，请关注本站策划书栏目。

服装元旦活动策划方案【一】

活动目的：

1、通过开展元旦亲子服装秀活动，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐。

2、通过亲子迎新年活动增进家园的联系，促进家长与教师之间、幼儿与幼儿之间的互动和联系，增进亲子感情。

3、让孩子度过一个愉快、难忘的元旦节日，感受节日欢乐的氛围。

活动时间：20xx年xx月xx日上午

活动流程：

1、 升旗仪式、国旗下的演讲(9：10—9:30)：由大班年级组负责安排

2、 主持人进行活动介绍(9:30-9;40)

4、 亲子环保服装秀(10：30——11:30)

5、 全园亲子圆舞曲

6、 活动结束回各班派发礼品。 人员安排：

组织协调：xx

主持人：xx

摄影：xx(捕捉每一个精彩镜头，上传照片于群共享。)

音乐播放：xx (剪辑音乐)xx (提前检查、调试音响设备)

现场协调：xx

看班老师：各班老师(看班老师着重引导幼儿和家长做文明活动、以保证活动现场的纪律)。

安全巡视：xx

活动海报：xx

背景布置：xx

背景图设计——xx负责，各班教师在xx月xx日前提供照片5张(照片可组合) 邀请卡设计——xx负责。 要求营造温馨、喜庆的氛围，并突出主题。

奖状和奖品：xx

注意事项：

1、活动当天听从主持人及场内协调员的指挥。

2、一名幼儿由一名家长陪同参加活动，不大声喧哗、不随便走动，

3、引导幼儿不乱扔垃圾，保持场内环境的整洁，注意安全。

4、活动结束后，各班教师在主持人的协调安排下按顺序排队回教室。

月xx日准时发放\"恭贺新禧,喜迎新春\"促销物料,店庆(新开店)和单品系列促销活动物料于活动开展前10天发放.x展架和pop立牌使用总公司已发放展具,请重复使用.

服装元旦活动策划方案【二】

本文详细介绍服装店元旦促销策划方案的三个要点，并整理出服装元旦促销专题信息供大家参考。

又到了一年的尾声，元旦促销活动也又一次开始火热起来，而在这个元旦促销活动当中，服装行业的新年促销可是吸引着更多人们的注意力，而为了更好的吸引人们的目光，把直接把消费者留住，商家们对于服装元旦促销方案就报有了最殷切的期盼。

服装元旦促销方案对于整个服装元旦促销来说，起着提纲契领的作用，更是服装元旦促销效果的直接影响因素，而具体的设计与制作都要以自己产品的实际情况来制定，但是一些设计细节需要注意：

服装元旦促销要点

1、主题：服装元旦促销方案要掌握元旦的节日特点，新年的特点，从新年元旦的.文化背景中挖掘，与自己的产品相结合，然后在促销活动中极力的营造这种气氛，让消费者感受到这种温暖的气氛，尤其现在的消费者大都凭“感觉”消费，这样的促销形式很容易触及消费者最柔弱的神经。

2、礼品：新年送新礼，这是大多数商家做服装元旦促销方案都会用的方法，但这个送礼也是有所讲究，像以往的买件衣服送个衣挂什么的，已经不会给消费者留下什么感觉。但网上有一家送礼品却很巧，母亲节的时候送给消费者的是一朵康乃馨。不知道大家是不是已经想好了服装元旦促销方案里的礼品该怎么送。

3、让利：虽然说特价，打折，都是老生常谈，但消费者等到节日来消费，也是冲着优惠去的，所以促销如果没有让利，消费者选择你的机率也不是很大，但让利也要有分寸，也要照顾老客户，更要做好预算。因此，在做服装元旦促销方案过程中，在促销资源有限的情况下，做纵向促销，集中兵力于一点，自然就拉大与其它商家的距离，脱颖也就容易了。

**服装元旦活动方案策划篇十二**

12月24日(周五)——1月5日(周日)

××元旦礼欢乐健康送

××商城、××购物广场、××八一店、××北园店

1、元旦“欢乐健康送”

内容：活动期间，在××购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+元旦大礼包一份。(欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。)

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+元旦超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。元旦大礼包成本约元,元旦超值大礼包成本约元。元旦礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、元旦“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分元旦礼品，如元旦帽、元旦树、元旦雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的元旦树，12月10日前布置到位。

3、抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折抢购，抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、元旦狂欢夜

时间：1月1日晚18：00——21：00

地点：××商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由××艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答(国外品牌知识)。

5、元旦寄语板

各店在总服务台设，“元旦寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的服务人员现场派发礼品。“元旦寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月31日××晚报d1版通栏元

××商报头版通栏元

费用共计：xxx元。

**服装元旦活动方案策划篇十三**

控制促销成本，要“因己制宜”，这样才能有较好效果。

7、作好评估总结，为下次促销活动积累经验。

最后，需要注意的还有四点：1、调查到位，宣传错位;2、货源要准备充足;3、活动选址免偏远、顾客稀少的地方;4、时间最好控制在一周内完成(双休日为准)。

秘籍二：营造温馨

hqt湖南长沙经销商

其实促销的点子应该是很多的，但对于节假日而言，最重要的是要营造节日气氛，一定要让温馨直达消费者心里。现在把我春节期间(大年三十到正月十五)的操作方式与大家分享：

其一：欢迎辞由以往的“欢迎光临”变为“新年好”。可别小看这么微小的调整和这么一句老土的祝福语，在春节期间，这是非常有效果的。我们能明显地感受到一听这句话，每一位进入专卖店的顾客显得分外开心，并用同样的“新年好”回应导购员，如此以来，彼此的距离一下子拉近了。

是通过顾客的口头传播扩大影响。口头传播是最好的广告了。

其三：别致的礼品。搞促销，送礼品是普遍做法，但是关键的问题是要在合适的时候送出合适的东西，像以前动辄送鞋油的方式已经没有新意，而且，在许多顾客看来，这些应该都是必需品，因此，这需我们好好琢磨。

今年正月十七是西方的情人节，我们的做法是：当天的女顾客买鞋，我们会送出钱包或皮带，在传统的观念里，这些东西都有“管住男人的钱”或“绑住心爱的男人”之意;男顾客买鞋我们就会送他玫瑰，让他送给自己的心上人。顾客们都认为我们想的周到，特别是女性顾客说没想到，显得非常感动。

秘籍三：找到最佳的让利点

访问对象：hqt福建公司

从我自己以往操作经验看，促销，包括节假日促销，目的是处理季节性产品和品牌形象推广，由此成功的促销主要集中在三个方面：一是季末促销推新款;二是圣诞、元旦和春节等重大节日的活动;三是新店开业或老店新开攒人气。从消费者的角度上来说，促销对他们最大的吸引之处就在于得到实惠。因此，筹备促销前，一定要对消费者的需求进行调研，寻找到好的让利方案。以下是我以前成功操作过的几个方法：

其一、根据消费者不同的消费额送出不同的红包，这种方式其实是巧妙的打折。03年11月1日我们在福建漳州做了“hqt心\*红包情”促销就是采取了这种形式，当日销售额达4万多，而到11月5日销售额达13万之多，创造了漳州市场鞋业销售的奇迹。

其二、启动季末让利工程。让利可以有多种模式，比如通过转盘让已经买鞋的顾客去争取他们可能得到的.让利方案，比如直接在促销款上用标签标明。当然，最有效果的还是推出系统性的让利方案—买多少按相应比例让利。

其三、巧妙的捆绑销售。比如我们在福建泉州操作的是：活动前，我们根据所有促销款的风格，做了几组合捆绑系列，有5双组合、10双组合等等。当然，这种形式主要是促进家庭或团体性的销售。

总之，让利总是消费者感兴趣的。不过，在做好让利促销前，一定要做好预算，这点很重要。

秘籍四：用促销栓紧老顾客

访问对象：hqt安徽x经销商

每当节日走进商场或逛步行街，映入你眼帘的都是一些促销活动，比如：买多少返多少、打折销售、赠什么礼品等等五花八门，所有商家都绞尽脑汁，施展自己的高招以期提高自己的销售。

以经营hqt专卖店的多年经验来看，窃以为打折、返利并不是永久的制胜法宝。促销目的是为了提高销售，但它的对象还是顾客。一味地追求眼前销售，在节日打折，会失去打折前购买的老顾客。日本丰田公司在中国车市疯狂降价的背景下，没有降价就是考虑到几十万的老用户。05年2月28日他们宣布雅阁降价2万元，理由是零部件国产化，但他们很好地向老顾客作了解释，这让老用户心里得到平衡，毕竟老顾客是他们的赢利之源啊!

以旧换新，hqt旧皮鞋价值38元换取hqt皮鞋”。活动消息传开后，有些顾客把四、五年前地hqt旧皮鞋拿来了，我给他们折了价换取了新鞋穿在脚上走了。我心里高兴：一是回报了这些多年来地老顾客，二是我又挽留了这一批老顾客。其实这旧鞋对我来说一分不值，但是就凭旧鞋给老顾客让了利，别人也无话可说。有些老顾客说，啊呀!我地旧鞋仍掉了，下次我也把旧鞋留着了。我说是呀，这样地话我们以后还是会做地。这次促销活动是比较成功地，它最终让顾客找到地hqt地附加值。

一年三百六十五天，大小节日几十个，不同地节日都有不同地群体，如中国人地优良传统是孝敬老人，母亲节当然是促销大好时间。我从鲜花店定买了许多康乃馨，广告词设计是：买母亲鞋送康乃馨，女儿献给母亲地爱。这样地促销确实很成功，顾客不是为了康乃馨买你地鞋，而是顾客走到了店里，是你提醒她，给母亲买一双鞋，而且，顾客要为母亲买地康乃馨，我们已经替她想好且准备好了。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn