

最新疫情期间幼儿园后勤工作计划(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。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。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

服装店做活动策划方案篇一

五一节作为女性的节日，相较于其他节日，五一节更适合推崇“情感促销”活动;针对特定消费群体主题活动，加之以贴心的宣传;推动店面的销售及连带销售;发挥xxx品牌影响力和主体消费群的优势，增加营业收入和强化品牌效益。

在专属于女性的节假日，主打特定消费群“女性”亲情促销模式;以买赠及贴心的礼品，刺激女性消费者的消费欲望;有效的.利用安琪蒙莉莎的服务优势扩大新客户群和增强老顾客的忠诚度。

三月爱美丽绽放女人季

20xx年3月6日—3月15日

1. 活动前1天发送vip会员短信xxx三月爱美丽，3/6-3/15日满388元即送高档立体玫瑰花手包一款，春季新品上市，与你绽放女人季!
2. 专卖店活动pop氛围布置橱窗活动海报、货架活动台卡、前台活动台卡

3、销售人员话术培训

店员：欢迎光临xxx三月爱美丽，绽放女人季

顾客：现在有什么活动吗？

关于立体玫瑰花手挽包介绍：

店员：这款立体玫瑰花手挽包，是由意大利高级合成皮制作，独特的手工立体玫瑰花装饰工艺，设计独特，细致轻巧耐用，是今年最流行的款式，有粉红和玫红两种颜色可供选择，非常实用！

名称：立体玫瑰花女士手挽包

尺寸：长18.5cm,宽10.8cm

材料：意大利高档合成皮

服装店做活动策划方案篇二

精品促销带来的利润远远高于一般常规产品，所以服装店适合做精品销售，它有别于超市的上万种商品的销售。因此，服装店必须时刻拥有精品意识，做好精品销售的规划与促销策划工作。

服装店要始终壮大自己的会员队伍，会员的预存费用模式是服装店最大的效益保障，因此，服装加盟开发vip会员是服装店销售的核心工作。

网络是个新时代产物，必须要参与进去，服装店与网店的结合是目前比较流行的做法，服装加盟可以吸引大批距离服装店比较远的客户，同时要控制好价格与服务，做好管控措施，实现线上与线下互动。

一个醒目的活动能够促进销售，带来客户，提升服装店的知名度。醒目活动要月月开展，周周开展，不能荒废，活动要贴近实际，贴近消费需求，贴近合理的利润空间。

服装店要始终服务于周边环境，以便于经营。因此，社区互动必须积极参加，服装加盟要主动联系社区，争取通过有效途径为自己造势。

目前政府在不断推进人文建设，不断进行服务大众的项目推进，要很好地利用政府发布的信息资源，推进服装店的日常促销活动。

老票据营销是一个传统做法，但效果很好，要关注票据的可用、可藏、可互动性，服装加盟采用有价或者便民的方式推出，进而把票据销售转化为商品销售。

直销市场来势汹涌，目前国内批准的20多家直销企业做得如火如荼，直销领域中大部分都有服装店的开设，因此，服装店做直销是一个很好的方式，直销带动的消费数据库将大大增加编外销售的规模与效益，做好类直销的奖励体系与激励制度，也是一个很好的服装店销售模式。

现在服装店的广告一般是通过目录式销售来实现，因此，服装加盟做好适时广告也是很必要的。

团购、拼购成为流行模式，服装店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售。

服装店做活动策划方案篇三

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11：00开始

音乐放弃(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开业横幅，宣传标语悬挂好。

主要销售活动

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”。观众通过从下往上仍纸团，投中一方送相应礼品。(要求：纸团上写有姓名，联系方式，销售活动结束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销售活动，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——“掘贝一家通”的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. 销售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“掘贝一家通”会员卡，可打8.8折与积分，积分越高，打折越低)，用代金券牢牢抓住顾客，牢牢抓住顾客的心，提高长期回头客。

服装店做活动策划方案篇四

目的在于：

- 1、直接提高店面此段时间的销售业绩。
- 2、未农历新年的销售峰期奠定客户基础！

活动主题：五一

买100送100！

服装店五一元旦活动活动时间：5月xx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：5月xx日

费用预估：暂无

sp1□优惠送到底大行动：

凡在活动期限内，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3x6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：抢购乐其中

活动方式：

1、自行指定15款为抢购专款货品，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：5月xx

费用预估：暂无

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1x2万份，于当地各市的最主要报纸发行单位内夹报发行。

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。

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。

（详细布置及安排详见效果图）

灯光：主光源明亮但不能刺眼，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，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80cmx100cm□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x活动说明两张）

服装店做活动策划方案篇五

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动时间：七夕之夜。18：30——20：30

活动地点：外滩风尚（河西区永安道）

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

实施方案：

- 1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。
- 2、人员要求专科以上学历，薪金20xx~3000元以上的男女情侣。
- 3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。
- 4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。
- 5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。
- 6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。
- 7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。
- 8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。
- 9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

活动内容

1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，

谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2、游戏互动

才艺表演（可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺）

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事（自找拍挡）。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

场地布置

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备

号码牌（设计成心型）、电视□dvd□vcd□□话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了）、纪念品。

宣传语

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念

用行动缅怀那不老的传说。

以上就是本次服装店七夕情人节宣传策划案例，希望对这次的七夕情人节宣传给予较大的帮助。

活动宣传

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。

宣传的时间为一周左右。

服装店做活动策划方案篇六

为了促进公司服装产品的销售量，提升品牌亲和力。我们策划了服装促销活动方案。

高素质、高收入未婚男女。

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

xx区道。

本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。用彩带在天花板上结个花球，伸展四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。在场地醒目位置摆放百合花、兰花。每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

服装店做活动策划方案篇七

雄心创大业，壮志写春秋。开张迎喜报，举步尽春光。凌霄挥巨手，立地起高楼。飞驰千里马，更上一层楼。祝您开业大吉!不妨看看相关内容!

1. 根深叶茂无疆业，源远流长有道财。
2. 小生意做成大买卖，大买卖做出大效应!
3. 一束鲜花，一份真情，一份信念，祝开业吉祥，大富启源!
4. 新店铺开张了，发个祝福短信表示祝贺，祝生意红火财源滚滚!
5. 地上鲜花灿烂，天空彩旗沸腾。火红的事业财源广进，温馨的祝愿繁荣昌隆，真诚的祝福带动着跳跃的音符，为您带去春的生机，在这美好的日子里，祝您生意兴隆!万事如意!
6. 祝开业兴隆，财兴旺。财源茂盛，达八方。事业顺利，福高照。日进斗金，门庭闹。
7. 祝福贵店牛年开业大吉。生意红红火火!
8. 东风利市春来有象，生意兴隆日进无疆。
9. 门迎晓日财源广，户纳春风喜庆多。
10. 经之，营之，财恒足矣;悠也，久也，利莫大焉。
11. 秉管鲍精神，因商作战;富陶朱学术，到处皆春。
12. 相宅而居，骏业开张安乐土;多财善贾，鸿名共仰大商家。
13. 财源滚滚达三江，生意兴隆通四海。

14. 一马百符，商人爱福;七厅六耦，君手维新。
15. 宅而居，骏业开张安乐土;多财善贾，鸿名共仰大商家。
16. 秉管鲍精神，因商作战;富陶朱学术，到处皆春。
17. 经之，营之，财恒足矣;悠也，久也，利莫大焉。
18. 物质文明称巨子，商情豁达属先生。
19. 地上鲜花灿烂，天空彩旗沸腾。火红的事业财源广进，温馨的祝愿繁荣昌隆，真诚的祝福带动着跳跃的音符，为您带去春的生机，在这美好的日子里，祝您生意兴隆!万事如意!
20. 新店铺开张了，发个祝福短信表示祝贺，祝生意红火财源滚滚!
21. 一束鲜花，一份真情，一份信念，祝开业吉祥，大富启源!
22. 幽香拂面，紫气兆祥，庆开业典礼，祝生意如春浓，财源似水来!

服装店做活动策划方案篇八

1. 豆蔻服饰，风姿绰约。
2. 一次回眸，一生美丽。
3. 伊人，珍爱你的身影。
4. 绽放风情，享受追捧。
5. 俗得可靠，俗的完美。

6. 扭伤回头客，优雅一路行。
7. 要潮，我完美闪亮登场。
8. 美丽一身，惬意一生。
9. 穿悦时尚，饰放优雅。
10. 凤引俏丽，衣领时尚。
11. 从这一刻，以芳姿定义我的人生。
12. 女人，就要绽放自己。
13. 温文尔雅，完美无瑕。
14. 年轻不怕失败，优雅享受生活。
15. 优雅，是一种看得见的风景。
16. 美丽“衣”人，典雅一身。
17. 蔻人心弦，优雅之选。
18. 蔻牌服饰，成就你的美丽。
19. 美丽随行，优雅随心。
20. 寇牌服饰，让生活更优雅。
21. 因你而美丽，我的最爱。
22. 女装选寇牌，优雅自然来。
23. 我要我年轻，我有我优雅。

服装店做活动策划方案篇九

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11:00开始

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)。

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)

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。

- 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)，用代金券牢牢抓住顾客，牢牢抓住顾客的心，提高长期回头客。

服装店做活动策划方案篇十

2. 忆往昔，服装设计千余种;看今朝，又有新品正风雅!风雅牌服装
3. 重塑你童年时代的妈妈!风雅牌服装
4. 潇洒神韵，绰约风采!绰约服装
5. 穿上醒师，柔情似水!
6. 你悄悄在穿上一件“普来得”，再司法局去约会吧!普来得编织
7. 潇洒尽在其中!天子牌服装

8. 两用服饰，春秋皆宜。工农牌服装
9. 望眼欲“穿“，爱建服装!爱建牌服装
10. 色泽高雅，魅力十足。工农牌服装
11. 摩登精品，全新感受，身份象征!爽!帅!意大利摩登服装
12. 新出布料，随意冲洗不变形。工农牌服装
13. 北极熊耐寒之迷北极熊牌冬装
14. 时代目标追“真舒“，“真舒“风采魅全球!真舒牌羊毛衬
15. 来我们这儿，你就会真正知晓女人的心。扬森制衣
16. 充满民族特色的日本和服。工农牌服装
17. 昂首阔步，可隆服装!可隆牌服装
18. 穿上金照牌就如同投入了太阳的怀抱，内心的感觉不言而喻!金照牌冬装
19. 李宁广告语：一切皆有可能
20. 滨哥冬衣，运动从这里开始!滨哥牌运动服