最新衣服店新年活动方案 元旦衣服店活动方案(通用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。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。

衣服店新年活动方案篇一

12月24日(周五)——1月5日(周日)

xx元旦礼欢乐健康送

xx商城□xx购物广场□xx八一店□xx北园店

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。

略

衣服店新年活动方案篇二

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于本次活动,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

衣服店新年活动方案篇三

每年端午节，服装店都会开始忙碌起来，每位店老板在这个节骨眼上都会相当看重。只因为是国家法定日，不少人都会选择旅游购物，这时候服装促销绝对是赚钱的大好时机。下面我们就端午节的特点说说服装促销的技巧。

对于加盟店老板或者店长的服装销售培训，是它钻男装成功的保障。端午节服装促销活动中，肯定和平时不太一样。比如说整体布局店面陈列，顺通收银台区域，协助导购员跟进顾客和进行间歇性调货理货。要是平时，可能是一对一的跟进服务，但是节假日做好陈列恢复和试穿提供就可以了。当然，主动和顾客打招呼必不可少。

有条有序，对于服装店要求特别的严格。为了防止出现导购员管理混乱的情况，老板在活动前就应该做好分配工作。比如说，服装店可以划分成几个区域，每个区域由固定员工负责，职责是协助顾客进行挑选和试穿并在闲暇时理货补货和陈列复原，相邻区域相互照应，中间由店长负责收银和调度。有时候，我们的导购员也有一定的专业要求，要熟悉货品的尺码价格，了解顾客的身材，对于货品的整理陈列。

节日促销本来就是一种稀缺资源，一年也就那么几个，如果能更好地利用，就能最大化提升销售额。所以说，这时候我们的服装销售流程最好简化，顾客一旦试穿或者几番挑选后，我们就可以问是否购买。再加上源源不断的客流量，这可是买不到的购物氛围。

做好端午节销售，之后就能轻轻松松的过半年啦!最后，祝各地加盟店生意红火，也祝大家端午节生活愉快，和家人欢度一个喜庆的好日子。路漫漫其修远兮，创业加盟的道路还有很长，需要我们努力才能致富!

衣服店新年活动方案篇四

端午节服装促销期间，店长和导购都要特殊情况特殊对待。服装店长主要负责收银和整体控制旺场局面，协调导购员跟进顾客和进行间歇性调货理货。而导购则要摒弃常规“一对一”跟进及排队服务做法，对于顾客只要做好陈列恢复和试穿提供就可以了。导购之间要相互配合，服装拿货取货照看顾客，离开营业区需向店长或者其他导购打招呼等等，防止货品丢失和让顾客不耐烦。

为了防止出现导购员管理混乱的情况。服装店可以划分成几个区域，每个区域由固定员工负责，职责是协助顾客进行挑选和试穿并在闲暇时理货补货和陈列复原，相邻区域相互照应，中间由店长负责收银和调度。这样多层次立体的分派既解除了服装店长参与销售而忽略收银影响成交的顾虑，也在导购和顾客之间形成点面呼应，让顾客感觉到随时有导购为其服务。当然，这样做对导购的要求也较高，不仅要熟悉货品的尺码价格，还要有大局观，对货品的整理等基本素质要过硬，需要平常严格要求才能做到。

端午节服装店促销是稀缺资源，一年也就那么几个，如果能更好地利用，就能最大化提升销售额。所以销售流程最好简化，顾客一旦试穿或者几番挑选后导购就要主动询问：您穿走还是打包？请那边收银台付款！谢谢！或者高声提示店长：一件上衣，麻烦店长收银！然后继续为其他顾客服务，这样既可以让顾客减少犹豫又能烘托成交氛围。

如何让顾客成交最重要。人们都有这种心理：如果大家都看不买，都也光看不买，如果大家都抢着买，很多顾客在犹豫

不决后很可能会买。这就是一种心理导引行为的潜意识。当导购把有埋单意向的顾客指引到收银台之后，接下来的划价收款包装和简单的送宾工作就可以由店长来做了，店长在唱价、唱收和唱付的时候，声音最好比平时高，语速也可加快，关键是要有激情，在噪杂忙碌的环境中，这会让人感觉到顾客成交的数量很多，带动其他顾客购买。

衣服店新年活动方案篇五

为培养幼儿良好的生活、卫生习惯及自我服务能力，每年元月份我园均组织开展实幼宝宝巧手赛活动。旨在以活动为载体，激发孩子自我服务的兴趣，促进其手脑协调和自理能力的发展。本学期，实幼中班年级将组织“叠起我的小衣服”巧手赛活动。叠衣服时，幼儿不仅学会正确配对扣纽扣及折叠衣服的技能，还发展了孩子小手肌肉的灵活性及手眼协调性，增强了孩子的自信心及独立意识。因此，近期请家长朋友在家中指导宝宝进行折叠衣服的练习，家园共育促进宝宝自理能力的提高。

叠宝宝自己的园服（4件套）

xxx年12月中旬—xxxx年元月中旬广泛宣传全员参与班级比赛

xxxx年元月11日上午园级比赛

本着关注每个孩子，发展每个孩子的原则，班级比赛全员参与，最后每班选出8名小选手代表所在班级参加全园比赛。

园服、号码牌、篓子

1、各班通过校信通和家长园地进行宣传，让家长了解此次活动的目的、意义，鼓励全体幼儿积极参与到活动中来。

2、xxxx年1月9日进行班级选拔：幼儿听到口令后，快速将园

服从篓子依次拿出来，扣好扣子，叠好并摆放整齐,速度最快的前8名幼儿参加园级比赛。

3、班级优秀选手参加元月11日的园级比赛。

1、幼儿能依次扣好衬衫和外套扣子。（4分）

2、幼儿能将园服折叠整齐。（4分）

3、将折叠好的衣服一件一件有序摆放，总时间3分钟。（2分）