

童装店活动海报 六一儿童节童装活动方案 (优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

童装店活动海报篇一

- 1、知道六月一日是小朋友的节日。
- 2、能勇敢、大胆地集体面前表演节目。
- 3、体验节日的快乐。
- 4、让幼儿知道节日的时间。
- 5、愿意参加活动，感受节日的快乐。

1、准备一些幼儿操作活动的材料：皱纹纸、卡纸、毛线、糨糊、抹布。

2、操作材料，教学挂图。

知道六月一日是小朋友的节日。

能勇敢、大胆地在集体面前表演节目。

“六一”的鲜花最美，“六一”的孩子最快乐。“六一”是每个孩子最向往的节日。这是小班的幼儿第一次在幼儿园过儿童节，教师和幼儿共同创设出温馨快乐的环境，让幼儿在

活动中充分感受到节日带来的快乐美好的心情。

1、通过谈话，知道“六一”是小朋友的节日，激发幼儿过节的愿望。

2、引导幼儿讨论：你想如何过“六一”儿童节。

引导幼儿看操作材料、教学挂图。

3、幼儿按自己的意愿分组，进行庆“六一”的手工操作活动。

(1)、教师介绍为幼儿准备的材料。

(2)、幼儿分组进行手工操作活动，教师酌情给予帮助。

4、教师和幼儿共同布置节日的环境，欣赏自己的作品。

5、幼儿唱歌、跳舞、做游戏来庆祝自己的节日。

(1)、教师鼓励幼儿大胆地表演、做游戏。

(2)、教师向幼儿发红花、赠送礼物，并祝幼儿节日快乐！

童装店活动海报篇二

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。

童装店活动海报篇三

- 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。

童装店活动海报篇四

起一个好听的童装店名，对于童装店来说是非常重要的。那么，童装店怎么取名?下面跟e童依派童装一起来看一下：

童装店取名三忌：

1、忌用别人看不懂的字：商标名称是供消费者呼叫的，我们很难设想一个人家店名都看不懂的童装店可以吸引到别人的注意。

2、忌用多音字：多音字就像使用冷僻字一样会给人们的呼叫带来很大的不便，寓意本身就不够明朗。

3、忌模仿：看到别的童装店名起得好听，店主就“照葫芦画瓢”，这样很难起来好的效果。

最后提醒想开童装店的朋友，给童装店起名，字数越短越好，而且要比较个性、简单易记，这样可以让人在最短的时间内记得你的童装店名。

童装店活动海报篇五

策划方案，是策划成果的表现形态，通常以文字或图文为载体，策划方案源自于提案者的初始念头，终结于方案实施者

的手头参考，其目的是将策划思路与内容客观地、清晰地、生动地呈现出来，并高效地指导实践行动。接下来搜集了童装店庆活动策划方案，欢迎查看，希望帮助到大家。

童装店庆活动策划方案一

一、促销方案的制作

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。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。

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。

二、促销执行促销的执行非常关键，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。如配合媒体做一些宣传广告，能引人气。在执行促销时，终端商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

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大折扣，无法达到预期的目标。

三、促销活动的效果反馈

一场促销活动的具体效果如何，是由市场说了算，在活动结束后，终端商及时运用各种方式收集有关信息，进行效果分析，总结出问题点，以便下次执行活动时得到改正，这样有利于提高终端商的促销操作水平。

促销现场将包含以下几项主题活动

爱我你就抱抱我——亲子游戏

游戏设计简述将lx标识做成拼图，把孩子的眼睛蒙上，由妈妈抱着孩子，将拼图完成。每2个家庭组成一个竞赛组，获胜者将获得免费亲子照一张，参与最终最甜蜜的“抱抱照”评选。

参与条件

- 1、现场购物，凭当日购物小票
- 2、银卡会员可直接参与。

效果预测

活动简单有趣，参与性强，活跃卖场气氛，同时可带动游乐场的人员购物。最重要的是，在活动过程中强化了“lx”品牌的宣传，让更多的人产生记忆。

销售促进[salespromotion]是与人员推销、广告和公共关系相并列的四大基本促销手段之一。本文所述的促销活动是指针对消费者的销售促进，至于针对经销商、制造商和销售人

员的销售促进，在此不列为讨论范畴。

随着竞争的加剧，针对消费者的促销活动在营销环节中的地位已越来越重要。据统计，国内企业的促销活动费用与广告费用之比达到64。正如一份缜密的作战方案在很大程度上决定着战争的胜负一样，一份系统全面的活动方案是促销成功的保障。

童装店庆活动策划方案二

一、婴儿床

对于一些准父母来说，婴儿床是给孩子的第一件“家具”。婴儿床以实木为佳，表面应选光滑，无异味、无尖锐边缘、点和粗糙表面，尽量不要选择带有凸起的雕花装饰的床，容易造成碰撞受伤。

二、婴儿衣物

在给宝宝挑选衣物时，初生宝宝应该选择颜色越浅的衣服。因为颜色鲜艳的衣服含铅量往往都会比较高，而且其中添加的染色料也多，所以在给宝宝挑选衣物时，不要贪图图案漂亮的，最好选择白色或贴近肤色的浅色服装。

三、奶瓶

挑选奶瓶时，最重要是奶瓶的材质。硅胶奶瓶以其安全无害、轻便柔软、易清洗、耐高温等优点成为首选，其次是玻璃奶瓶，最后是塑料奶瓶。

四、其他用品

给宝宝准备的其他用品，最好先分辨哪些是必备品，哪些是非必需品，提前列好清单，等到双十一活动开始，可以直奔

主题，不仅可以避免不必要的浪费，还能更快速的抢购好东西。