

# 女装店活动策划方案(模板5篇)

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。

## 女装店活动策划方案篇一

韩国时尚女装，主要以针织上装为主。

高贵典雅的装修风格，店面色彩以咖啡色为主，米色为辅，装修材料主要以纤维为主，体现购买者(女人)的唯美感和曲线感，吸引顾客进店。

2到3名导购员，要求有较强的服饰搭配能力，了解服装的面料及制作，对工作认真负责。性格开朗大方，有亲和力，语言表带能力强，能给顾客提供很好的着衣建议。

促销，是服饰业经营中的一大利器，不但可以促进销售额的上升，还有助于提高店内形象，与顾客建立长期合作关系。结合调研结果，我们发现，地一大道开业时间不久，客流量不高，到富二来购物的顾客更不是很多，我们决定把促销目标人群定为我们的同学和老师，学校人员集中，年龄符合地一大道的购物群体，而且地一大道的商品也符合学生和老师的购买需要和购买能力。我们采取了以下促销活动。

3、比赛开始前，在两个校区对各个系部的老师对我们的比赛活动进行宣讲，为本校老师发放vip卡，使其成为我们重点客户。

4、23-28日每天比赛期间每天的上下午到富一层各发布半个小时的代金券(10元、20元、30元)，把人流引到到店内进行

消费。在店内张贴pop海报，最大限度的拉动现场的零散顾客来我们的店里购买商品。

5、我们在做调研期间给每位顾客留下了信誉卡，欢迎他们在活动期间来我们的店里购买服装。

6、我们把服装店的logo做成粘贴，每个衣架上都贴有我们统一设计制作的logo，并精心为顾客准备了购物袋，在每次销售完成后用logo的粘贴封袋，让顾客记得我们change you服装店、记得“地一大道”组织的这个活动。做到进店的消费者能留下深刻的品牌印象，未进店的潜在消费者能看见我们流动的品牌宣传。

7、诱导消费是指消费者获得的部份，例如赠品、折扣等，现在还是有很多贪小便宜的人，可以抓住这一部分人的心理，帮助你做好促销。在圣诞节我们为所有进店的消费者精心准备了小礼品，促进消费者的消费欲望并设计布置了特价服装区走薄利多销路线。

## 女装店活动策划方案篇二

尊敬的公司领导：

您好！

时光飞快流逝，转眼间，我来到舒朗已经9个月了，9个月，260多个日夜，虽然相对于人一生几十年来说不长，却是我生命中最重要一个时期！因为这是我真正走上社会，体味工作的艰辛与快乐，人生的付出与幸福的第一步！

回首这些日子，有初入社会的紧张和迷茫，也有青春年少的激情，不管怎样，这些日子都让我从根本上认识了工作的含义，认识了舒朗这个品牌，认识了舒朗人，解读了舒朗的企业文化！尤其是来到毛衫厂这一段时间，从王厂长和各位同

事身上我知道了对待工作什么是严谨！认真！积极！无论什么时候这都将是我人生一笔宝贵的财富！

从来到毛衫厂以后，我完全改变了以前在生产办的工作内容，从单纯的输产量，打洗涤和吊牌这些没有什么技术含量的工作转变为负责整个毛衫车间的统计工作，对初走上工作岗位没有什么工作经验的我来说，这既是一个严峻的挑战，也是一个锻炼自己的好机会，所以我时常告诉自己：好好珍惜这个机会，好好工作，用心做事情，不要留下什么遗憾。

我现在的工作内容主要有： 日报：

- 1、根据新下的投产计划单和后整的入库单汇总各个款的在线数和入库数，做《计划日报表》上报给生产计划张部长和毛衫设计师邹宗雯，把在线的款式作业信息及时传递给计划和设计。
- 2、根据各个工序的转货单做每天的《生产经营日报表》，统计出各个款各个型号的每天转货后的结余数给各个工序班长，避免平常生产过程中出现混码现象。
- 3、向产量汇总表中输入车间工人的每天的产量累计数，同时填写白板。
- 4、输录毛衫厂人员每天的加班时间。
- 5、到物流部拿每日销售并汇总。
- 6、把工艺员上报的工时整理好输入到各个班组的产量汇总表中，然后月底交给生产技术经理备用。
- 7、根据样衣的生产单和入库单登录台帐和月报。
- 8、根据大货生产计划单登录台帐，分为毛衫车间自己生产的

大货，外购毛衫和外放毛衫，还有外加工样衣记录。

周报：

- 1、周六报《毛衫周报表》给物流部于主任。
- 2、周五报《毛衫入库明细》给生产计划张部长。

具体有： 给财务

《毛衫厂x月份考勤汇总及加班时间汇总表》

《毛衫厂x月份加班时间汇总表》

《毛衫厂x月份生产经营月报》

《毛衫厂x月份记件工时单》

《毛衫厂x月份横机班组产量汇总表》

《毛衫厂x月份缝合班组产量汇总表》

因为统计工作多而繁杂，所以每天早上起来，我都在大脑中想一下自己今天的工作内容都有哪些，工作顺序是什么，什么是最应该先完成的，当天的工作一定当天完成，绝对不允许自己出现拖沓的现象！

我每天的工作都要跟许多人打交道，由于自己的性格比较直率，所以有时候跟人沟通很没有技巧，通过办公室组织的每个周二的余世维培训讲座我学到了很多，知道了什么才是真正有效沟通！

平常工作中也有很多不如意的地方，主要表现为我的性子比较急，而这正是一个人做好工作的大忌，所以我来到这里以

后经历了很多的磨难，在这里我很感谢周围的朋友和同事，尤其是王厂长，给我们组织的每个周学习，在我完成由一个涉世未深的大学生到一个职业人的转变过程中给了我很多的帮助，工作中有什么失误或需要完善的地方王厂长都会及时的准确的严厉的给我指出来，并告戒我注意自己待人接物的一举一动，言谈举止，改变以前处理问题的急噪的方式，出现问题多从自己身上找原因，这些都让我的做工作比以前要好的多，所以我从心里感谢王厂长，还有周围的同事给我的关心和帮助，我想一个人只有心怀感恩之情才能更热爱生活更好的生活吧！

工作中，我认识到一个人的力量总是有限的，没有完美的人，只有更优秀的团队！所以我首先严格要求自己做好分内之事，然后积极协助上级，配合同事做工作，包括打扫卫生，检查卫生，打印文件等等，在和上级同事的交流相处中我也学到了人生一些难得的经验，我真的很幸庆自己有好的领导和同事，在一个这么好的环境中工作，人就应该是积极的，阳光的。只是由于住处离公司比较远，所以我无法总是第一个到岗，最后一个离岗，但是我每个月都一定要求自己出满勤，不迟到！

这是我的一份自我鉴定，也是我来到舒朗的一份工作上和心灵上的总结。我很想转正成为公司一名光荣的正式的员工，但我不是为了转正才写这份总结，因为我知道人多总结才有进步！

在这里，我还是想用我的一篇感悟中的话来结束我的这篇文章，或者说是我的这篇总结，我来舒朗就是为了实现我的理想，所以我说我的选择在这里！感谢公司给我一个舞台，让我在这里成长！我想我永远不会后悔选择舒朗，因为有英明的领导指引我们向前走，因为有无限前进的勇气和力量，因为我发现在这里是那样的适合我去实现自己的人生价值！最感谢毛衫厂！无他，我只有加倍努力的工作！

如果公司领导接受我的申请，我将以此为一个新的起点，更加努力积极向上的工作，如果公司不接受我的申请，我也不会泄气，我会一如既往的努力，争取早日转正！

马翠锋

2007年9月30日

## 女装店活动策划方案篇三

xx到了新年好

12月31日——1月3日

xx到了新年好，6000本台历倾情送

活动期间，凡在商城累计购物满300元(大家电等贵重品满500元)即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止！

三楼羽绒世界

兴隆商城全体员工祝您新快快乐万事如意

食品商场：美食升级贺新年

1、烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年

2、常规食品——大升级

榛子85.99元/斤，的大枣49.99元/斤，的开心果49.99元/斤，的核桃69.99元/斤，名品商场：

1□xx年春节金条全新上市、

2、黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春

3、新年特别企划

1) 黄金饰品免费换

2) 黄金加工费兑换大升级

3) 黄金身份证当钱花

4) 黄金屋会员购金双倍积分

4、明牌首饰新年送惊喜

1) 明牌黄铂金每克优惠价

2) 明牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份

3) 明牌裸钻成本价销售。

4) 明牌铂金免费换(只须递增30%-40%)

5、欧瑞德银饰、你我银饰、ss8银饰、七好银饰、嘉缘银饰全场6.8折

6、元旦开门红，戴新表走正点7、化妆元旦惊喜接连不断选份礼物送给心中的“她”

鞋帽商场

1、元旦开门红兴隆鞋城旧鞋换新鞋

活动细则：在12月31日--1月3日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的. 信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠80元，特价商品可优惠20元。(单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使

用)

家电商场：

1、元旦开门红以旧换新大行动国家财政补贴10%厂商再补贴10%

双重补贴更省钱

电视、冰洗、数码全面参与以旧换新

2、苹果店迎新开业

3、精品电器展

百货商场：

1、兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动

2、新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。

3、时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展

4、送礼送健康，健身器材大推广

5、健康三部曲：

(1)、健康送父母——足浴盆推广

(2)、健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼

(3)、健康送领导——按摩椅推广

6、应季新品全新上市：



- (1) 兔年送祝福——兔子大会
- (2) 新年换新衣，喜庆又吉祥——儿童唐装展
- (3) 红红火火过新年——鸿运专柜全新上市
- (4) 欢欢“洗洗”过新年——洗涤用品大联展
- (5) “瓷”旧迎新——陶瓷用品大联展
- (6) 冬季商品全面清仓：儿童棉服、羽绒服、儿童靴鞋

服装商场：

- 1、冬季商品大清仓。
- 2、服饰推荐。
- 3、贺岁款服饰推荐

针纺商场：

- 1、红运专柜，休闲春款抢先上市
- 2、新年贺新春羊绒首选礼

## 女装店活动策划方案篇四

韩国时尚女装，主要以针织上装为主。

高贵典雅的装修风格，店面色彩以咖啡色为主，米色为辅，装修材料主要以纤维为主，体现购买者(女人)的唯美感和曲线感，吸引顾客进店。

2到3名导购员，要求有较强的服饰搭配能力，了解服装的面料及制作，对工作认真负责。性格开朗大方，有亲和力，语言表带能力强，能给顾客提供很好的着衣建议。

促销，是服饰业经营中的一大利器，不但可以促进销售额的上升，还有助于提高店内形象，与顾客建立长期合作关系。结合调研结果，我们发现，地一大道开业时间不久，客流量不高，到富二来购物的顾客更不是很多，我们决定把促销目标人群定为我们的同学和老师，学校人员集中，年龄符合地一大道的购物群体，而且地一大道的商品也符合学生和老师的购买需要和购买能力。我们采取了以下促销活动。

3、比赛开始前，在两个校区对各个系部的老师对我们的比赛活动进行宣讲，为我校老师发放vip卡，使其成为我们重点客户。

4、23-28日每天比赛期间每天的上下午到富一层各发布半个小时的代金券(10元、20元、30元)，把人流引到到店内进行消费。在店内张贴pop海报，最大限度的拉动现场的零散顾客来我们的店里购买商品。

5、我们在做调研期间给每位顾客留下了信誉卡，欢迎他们在活动期间来我们的店里购买服装。

6、我们把服装店的logo做成粘贴，每个衣架上都贴有我们统一设计制作的logo，并精心为顾客准备了购物袋，在每次销售完成后用logo的粘贴封袋，让顾客记得我们change you服装店、记得“地一大道”组织的这个活动。做到进店的消费者能留下深刻的品牌印象，未进店的潜在消费者能看见我们流动的品牌宣传。

7、诱导消费是指消费者获得的部份，例如赠品、折扣等，现在还是有很多贪小便宜的人，可以抓住这一部分人的心理，帮助你做好促销。在圣诞节我们为所有进店的消费者精心准

备了小礼品，促进消费者的消费欲望并设计布置了特价服装区走薄利多销路线。

针对团队当前现状，特提出本次销售计划，通过此次活动达到以下目的：

5、宣传爱国主义思想，筹集资金。

本次销售的产品为：爱国时尚t恤，专门为新中国六十周年华诞设计制作，针对大学生。

款式：圆领，10余款个性图案；材料：纯棉；底色：黑、白、红、黄、紫，5个颜色；规格：180克；尺寸□l□xl□xxl；成本价：10元/件，100元起批。

20xx年xx月xx日中华人民共和国将迎来xx周年华诞，本次产品为此设计制作，能够激起大学生的爱国情怀，在高校拥有很大的市场，主要基于以下原因：

4、据我所知，该产品在中国的厂家只有一个，很具独特性，大学生在其它地方买不到，这样对他们很具吸引力。

1、产品成本

由于最开始与厂家商量先提货，等产品售出后再付款，他们三个负责人中有两个不同意这件事，但厂家答应我们可以第一笔交易必须先汇款700—1000元，以后进货他们会给我们很多方便，根据我们的经济承受能力，可以不一次性付完定金，所以我们第一笔交易的资金来源主要是所有队员集资，完全是自愿交钱，有多的剩余钱可以多交一点，每个人交的钱都会有记录，初步确定每个人100元。然后在最快的时间内，将第一笔款汇至指定账户，保存好汇款发票，以备特殊情况作为法律凭据。

## 2、产品数量

由于多种不确定因素，我们首先进货100件，，初步试探一下该产品在我们学校的市场，在销售过程中我们发觉在学校的市场很大后，大家一起讨论，我们再逐渐进货，然后去开拓其它三所高校的校园市场，现在预期进货数量为2000件，这完全取决于我们的销量，进货资金不是问题。

## 3、产品到达天数

根据厂家提供的信息，我们运货的主要途径是货运公司，有的货运公司从北京需要两天时间，有的需要3—4天的时间。

## 4、产品记录

把每次产品订购与汇款的日期、订购的件数、产品到达的日期记录下来，为财务规划做准备，充分保证我们的资金链正常。

## 5、产品邮费

每次产品的运费大约在50元，由于厂家离货运公司比较远，支付厂家交通费用50元，邮费就共计100元钱。

## 6、产品接收

根据厂家提供的时间，我们准确地收取货物，然后安全地安置在宿舍里面，也可以分批放在几个人的宿舍里面。

## 7、产品退货

可能由于某种原因，产品销量不是很大，我们会提出退货，厂家也答应我们退货，只不过我们自己会承担运费，每件衣服支付厂家2元钱，一件也没卖出去就会承担300元钱。

## 1、与学校协商

我们会向学校后勤部门、校团委、学校办公室等部门提出申请，以新中国六十周年华诞、大学生的爱国主义情怀和我们的调查活动为主要切入点，在最短的时间内说服他们支持我们团队的商业计划活动，允许我们团队在校园进行义卖活动并提供相应的支持，目前我们的销售地点主要定在食堂门口和女生宿舍4、9栋下面。

## 2、产品宣传

d)销售队员介绍，销售队员可以在食堂门口向路过的同学介绍我们团队，说明我们的困难以及我们活动的意义，让更多的人了解我们，也可以从爱国主义方面推销我们的产品，尽一切方法说服他们购买衣服。

## 3、产品销售

考虑成本、利润等因素，初步将价格定为35元，主要由队员向同学介绍服装，以义卖的方法让更多的人购买。

## 4、产品销售时间

20xx年xx月xx日、xx日12：00—14：30和16：30—19：30。

## 5、销售人员

根据团队所有成员的性格和能力，合理搭配两个地点的人员，每个地点有个销售负责小组，安排好自己小组的工作。

## 6、销售记录

每个地点要有专门的队员记录销售的日期和时间、售出服装的件数、资金记录。

## 1、产品销量很好

我们的服装在学校的市场很大，有可能出现供不应求的现象，我们提前向厂家进货以保证货源充足，另一方面我们会逐渐地开拓其它三所高校的市场。

## 2、产品销量差

我们做最坏的打算，100件服装一件也没有卖出去，我们采取以下措施：

a)团队里的队员可以自愿购买，积累一定资金；

b)降价处理，赢得市场；

c)退货，大不了亏掉200—300元

在销售过程中可能会出现一些我们意想不到的事情，比如像安全问题、音响出问题、其他人挑衅等情况，我们会提前组建一个应急小组，以最快的速度、最好的方法解决问题。

随着社会的发展，服装经济在市场需求的不不断变化下蓬勃发展，女士们对于服装的要求越来越高，品种要求越来越多，对衣服的质量也越来越在意。XX女装主推“棉麻”，在服装市场上容易独树一帜，获得关注度。策划的主要目的就是把这种“棉麻”的主张进一步推广，取得顾客的广泛认知。

1、市场形势：服装市场良莠不齐，因经济水平不同，顾客购买力不同，消费者在需求、观念与购买等方面都不同。

2、产品情况：产品销量经常是排在淘宝女装品牌前列，价格偏高，利润偏高。

4、宏观环境：消费者对服装需求巨大，服装市场很有潜力。

而且近年经济发展迅速，消费者的购买实力也很强。

营销方案，是通过产品和市场的结合分析，和策略的运用，因此□swot分析是营销策划的关键。

1、产品优势分析(相对竞争品牌)：产品质量好，手感比较好;产品款式多样化，能够满足不同需求的消费者。

## 2、产品劣势分析

棉麻市场质量良莠不齐，有些消费者分不清好与坏□xx品牌比较容易被有些消费者混淆，品牌宣传度不高。

## 3、市场机会分析

在服装市场中，“棉麻”概念是一个全新的概念，现代人开始注重环保与养生，比较容易接受“棉麻”产品的衣服，市场潜力很大。

## 4、环境威胁分析

由于服装市场没有一个良好的市场机制与市场环境，有些法制不健全，服装款式容易被抄袭，而没有一定的法律来规范。

## 1、目标市场战略

(1)市场细分：依据人口、地理、消费者心理、行为进行细分(2)市场选择：以25~29岁的经济实力比较雄厚的女性白领为主要消费人群，对她们进行一系列服装的设计。(3)市场定位：定位于中高档人群，服装价格偏高。

## 2、市场营销组合

(1)产品策略：独立研制开发、联合经营、协约开发(2)价格

策略：采取节假日放利等活动(3)渠道策划：采用垂直渠道营销(4)促销策略：在淘宝首页采取广告方式进行宣传，通过促销让利。交易则通过线上线下完成，促销内容则根据时令调整。

3、市场营销预算总费用：20万元阶段费用：10万元项目费用：10万元

#### 4、促销

(1)广告：十一国庆节，在淘宝网首页进行广告宣传(2)销售促进：

1、建立销售信息：注明产品类型、名称、价格，由顾客签字确认，方便售后服务。

2、建立会员信息簿：记录会员信息，会员在生日当天，凭会员证和身份证可以免费领取一份礼品。

通过促销活动，可以传播企业文化、树立企业形象以及宣传企业新主张，聚集人气、吸引人流、增加销量，从而提高市场占有率，对抗竞争对手带给我们的市场压力。一次成功的促销策划活动，可以提高企业名声，使产品品牌获得更高的关注度，从而扩大产品销量。

## 女装店活动策划方案篇五

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

口号双节同欢，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）

毛利润：360元—268元=92元

88%折扣（中高档）

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）

平均折扣：（70%+78%+85%）77%

活动对象□vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

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