

# 服装店活动方案个(实用6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 服装店活动方案个篇一

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，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。

## 服装店活动方案个篇二

二、诗歌花语、完美母亲节

三、爱心行动、完美助残日

四、健康生活、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵□xx商场在五一一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、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、完美价期、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，在大家准备前往旅游目的地之前的采购，部份大家的市内户外活动、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

5月2日“开锣首席餐”特色

5月3日 “玩美心情餐” 绿色

5月4日 “时尚青年餐” 营养

5月5日 “青春飞扬餐” 美容

5月6日 “开心、玩转餐” 休闲

5月7日 “归心似箭餐” 调节合胃

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）。

开锣时刻、争分夺秒（活动时间□xx年5月1日至xx年5月7日止）活动内容：实质是限时抢购，在每一天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每一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财务章方才有效）。

内部注意：内部员工及员工家属不得参与本次活动，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

一天限抢300份商品。

### 3、玩转价期（活动时间□xx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。

## 服装店活动方案个篇三

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。

## 服装店活动方案个篇四

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： 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2000 ~ 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

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。

## 服装店活动方案个篇五

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。

## 服装店活动方案个篇六

圣诞欢欣尽在中山路旗袍店

12月11日——12月26日

雪花飞舞中，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临中山路旗袍店；

祥和、平静中，甜蜜的味道，神奇的礼物，无尽的惊喜，以及精心筹备地圣诞狂欢活动，将激情点燃，刹那间心底里的所有欢乐全部释放。

### 圣诞小天使选拔

节日期间我们将选拔10名小朋友为中山路旗袍店今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日—26日中山路旗袍店举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到中山路旗袍店一楼服务中心报名。中山路旗袍店将根据报名先后，择优录用。

### 圣诞小童星征召

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚中山路旗袍店举办的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。即日起开始，无论个人还是团体均可到中山路旗袍店一楼服务中心报名，中山路旗袍店将根据报名先后择优录用。

### 圣诞谜语有奖竞猜

节日期间，逢周六周日，中山路旗袍店将在二楼举办谜语有奖竞猜活动，只须光临中山路旗袍店即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

### 圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临中山路旗袍店就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

## 圣诞中山路旗袍店送您惊喜

每日一物低价购：节日期间，中山路旗袍每天为您推出一种商品超低价限量销售，只要光临中山路旗袍就有机会购买到异常便宜的鸡蛋、大白菜、精品小家电、保暖内衣等商品。

引爆人气大优惠：欢乐圣诞，中山路旗袍各种特色小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品服饰、珠宝首饰、手表时钟等多种商品优惠特卖。选一款，过一个甜蜜、温馨、绚丽的圣诞节。

即时惊喜摸彩送：节日期间，当日中山路旗袍购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精美的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，惊喜欢乐。

### 1、店内外装饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营造。

### 2□dm广告

12月10日前印制好，并开始发放。

### 3、电视广告：

12月8日开始打字幕广告；12月15日开始上画面配音广告。