

国外服装展会有哪些 服装店活动方案(精选9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

国外服装展会有哪些篇一

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，也都光看不买，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，在嘈杂忙碌的环境中，这会让人感到顾客成交的数量很多，带动其他顾客购买。

国外服装展会有哪些篇二

按公司规定装修好店面并依照要求上货摆放产品之后，开展试营业以熟悉市场行情与顾客需求，顾客心理等。而后视具体情况择日开业，举行开业庆典。

1、爱幼多专卖店开业庆典 暨“爱幼多——用爱创造一个世界”活动，在开业日当日举行。

2、活动标语“爱幼多——用爱创造的世界”

3、活动宗旨：以开业促进宣传，让爱幼多公司的形象映入顾客并迅速塑造爱幼多在当地的品牌影响。

4、活动要求：贯穿公司的爱文化，“爱”诉求，前期工作要准备齐全，落实到位，后期要有跟进措施。

1、信息宣传：海报张贴，宣传页发放，当地媒体投放（有条件的可以选择）；

3、礼品配备：饰品，考拉小熊等自行配备一些小礼品；

4、物品配备：展版，展架，气模，拱门，音响设备，礼炮，鞭炮，邀请函；

2、宣布开业：礼炮，鞭炮等

3、开业促销活动包括促销海报基本内容：“爱幼多爱来到”活动

b□开业当天所有顾客均享有最底折扣优惠（折扣可自定）并有礼品相赠；

c□开业前三天顾客均有相对教底的折扣优惠（折扣自定）

（贯穿于整个经营活动中）

a□寻找与爱幼多同时成长的福宝宝将进行月度跟踪

b□寻找在爱幼多开业一月内密切关注爱幼多的“爱星娃娃”（既老客户）进行月度跟踪，在一定时期赠送赠品推出优惠政策，进行评选活动或者奖励其全家福一张，并于店内宣传（也可自行拟订措施，或和摄影中心纵向联合推出活动）

c□设立多种奖项奖励鼓励爱幼多顾客，建立亲密的业务关系，传播爱幼多的情感经营模式及幸福的文化内涵；如：爱心奖，美满家庭奖，快乐妈妈奖等。

各加盟店应重视开业庆典活动，以“一炮打响”之势影响拉动顾客消费群，让品牌形象深如人心，让爱幼多在消费者中传播。各店长也可随机应变自主开展一系列活动，以爱心以福为中心感动客户，促进经营！

开业，是一个专卖店最重要的一项活动！如何做好开业促销，如何有效传播品牌形象、引起品牌在当地的轰动效应？公司拟定以下方案请加盟店认真执行！

根据公司要求，把产品进行分区陈列（详见陈列专题）

2、准备销售工具—销售单、手提袋、计算器、零钱、顾客档案记录册等

3、店面形象—卫生清洁□pop悬挂有条理、招牌醒目、陈列饱满

4、人员—营业人员到位，形象干练，装饰清洁清爽

1、确定好开业时间，并在开业前3天进行有效宣传

2、海报宣传（提前3天张贴）

3、宣传单发放宣传（提前3天直到开业不间断发放）

4、有条件客户可在相关媒体宣传

1、开业：鸣炮奏乐，彩旗飘舞，以气球人（或拱形门）吸引眼球，以音乐引起听觉注意，以明亮的店面服装色彩引起消费者兴趣，进行多感官促销！

2、开业促销活动开拓新客户并维持使他成为老客户

3、海报写清促销活动方案，并实施

4、后续跟踪回访

（即海报内容）

用爱创造的世界—爱幼多母婴用品专卖

用爱创造的世界，爱幼多母婴用品 专卖店隆重开业啦！

尊敬的小宝宝准妈咪们：

大家好！

你们的好朋友——爱幼多来啦，快到这里来看看，让我们牵起手，一起去追寻幸福吧！更多快乐，更多惊喜，更多幸福，尽在爱幼多——幸福大家！

- 1、本店开业为x月x日，开业活动自x月x日至x月x日一周时间
- 2、活动期间所有产品均8折销售，部分促销产品有更多优惠哦
- 3、活动当日前5名进店购物的顾客可免费获得t恤一件

国外服装展会有哪些篇三

5月__日（星期__）—5月__日（星期__）。

一、甜蜜情人节满50减30

活动期间，顾客购穿着类商品满50减30，满100减60……多买多减，依次类推，上不封顶。男女装、男女鞋、羊毛羊绒、家居内衣、床品儿品、箱包皮具、部分少淑女装，少数品牌及特例品不参加活动。相同满减规则不跨楼层、专厅累计，详见各专厅告示。

二、520甜蜜幸福礼

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元赠__摄影价值1088元摄影券一张，满500元赠送__摄影价值880元婚纱礼券一张。满200元赠送周末相声大舞台门票2张。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止。赠礼地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元加赠__玩偶或

电影票2张；满600元加赠__小熊皂一个；满300元加赠迷你绿色盆栽一个。单票限赠一个，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：三楼商场__专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满1000元加赠__一盒。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：一楼商场办公室。

三、甜蜜喜刷刷

活动期间，顾客持__信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满500元(含)送50元__储值卡1张，珠宝玉器、家电当日单卡满1000元送50元__储值卡1张，单卡当日限送2张，数量有限，先到先得，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客持工行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满800元(含)送洗护三件套1份，礼品以实物为准，数量有限，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

四、满200减40。

五、__、__牌黄铂金每克优惠15元。

六、双休日幸运90分购物只花一半钱。

国外服装展会有哪些篇四

温馨五月情、感恩慈母爱

20xx年5月8日—5月10日

1、实折实扣

女士服饰/女鞋/床上用品/羊毛衫/珠宝眼镜/运动休闲/箱包

皮具/内衣4.5—6折

2、刷卡再惠

以上商品在享受以上优惠的基础上，刷二百贵宾卡再享8.5折优惠

3、情寄母亲、满额赠礼（购物送健康）

• 宁波新东方医院联合二百推出‘关爱母亲购物送健康’活动。活动当天，凡在二百当天实际消费累计满200元，赠送一张由新东方医院提供的价值183的女性健康体检代金卡一张。

4、配合促销辅助活动：

1) ‘母爱无疆真情专递’——母亲节真情祝语题写活动

2) 活动时间：5月10日‘母亲节’当天

3) 凡在二百购物并在题写板上写祝语的‘顾客，每人赠送由晶都好时光提供的价值580元的‘三口之家’合家欢免费摄影券一张。（礼品有限，赠完为止）

国外服装展会有哪些篇五

冬季服装促销的效果，不只是要看货物的多少，还需要促销方案是否合理，促销主题够不够吸引人等。至于，怎么做才能达到最好的效果呢？下面我们将会具体的来进行解析。

一、服装促销主题

促销主题是服装店促销活动的灵魂，没有好的促销主题，服装促销的效果是不明显的。所以，服装促销的时候，要结合各种节日特点，然后再从节日的文化背景中去挖掘与品牌产

品的共同点。同时，服装促销要极力的营造气氛，让顾客感受到这种亲切而温暖的气氛，这样才能容易触动顾客的心。

二、服装店折扣

这一点是顾客最关注的，服装促销效果好与不好关键在于其促销折扣是否能足够吸引顾客。

在服装店搞促销活动的时候，一定要有特价商品及折扣商品。而且要把特价商品摆放在服装店内比较显眼的位置上，这也是服装店经营的一种手段。而折扣服装，则是让服装产品更具诱惑力，从而削弱顾客的抵抗力。只有善于抓住顾客的心理，才会在促销大战中脱颖而出。当然，服装店搞促销活动，让利也要有分寸，很多顾客都是冲着优惠来的。

三、赠送促销礼品

服装店搞促销活动赠送礼品是很正常的事情，但是做得好的却不多。服装店促销赠送礼品并不是简单地赠送一些礼品就可以的，礼品的选择也是很讲究的。所以，服装促销赠送礼品，要选择与服装产品相关的礼品，如帽子、围巾、袜子等，这些东西都是非常有用的，容易引起顾客的兴趣。

想要服装促销收到良好的效果，以上三点便是必须要注意的。总之，冬季服装促销，一定要懂得抓住顾客的心理需求，抓住顾客对促销活动的关注点，才能更好地带动顾客参加服装店促销活动，从而受到最好的效果。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

国外服装展会有哪些篇六

激情绽放时代有爱。

5月15日——5月20日。

（一）情歌对唱真情表白

5月20日xx□xx——xx□xx□在x楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他（她）唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

（二）浪漫情人玫瑰芬芳（5.20）

5月20日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝（限送xx枝）。当日现金购物满xx元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：消费金额不累计，单张收银机制小票（现金购物满xx元）限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择□□xx晚报》。

2、版面规格□□xx晚报》1/3版套红。

3、投放日期：5月20日。

4、费用支出□xx元。

1、展板x块： xx元。

2、门楣x块： xx元。

3、平面广告□xx元。

4、礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责。

5、音响费用□xx元。

6、其他杂项支出□xx元。

合计：约xx元（玫瑰花及巧克力费用未计算在内）。

本档活动□vip卡可以使用折扣功能。

国外服装展会有哪些篇七

场外促销主要借店外客流量加特价产品来吸引人气，可以把顾客带到店里推销其它产品，一箭双雕。如果店铺前面空间较大，客流量也不错的，可以采用店外促销，效果好，要求花车为，主数量要多，形成气势，花车周围用有吸引力的内容做成促销海报围起来。

有关系的还可以与商场联系在门口做促销专场，那更好，人流量大。如果有条件的用大的遮阳蓬，一来可遮阳二来防下雨，还要注意与城市管理部门的关系，要得到批准，以免产生不必要的麻烦。

内衣店铺新品一上市就进行促销现在已很常见，他们主要是想通过旺季多抓顾客，以提高老顾客数量，在新品牌店铺居多，一般新品促销主要是通过赠送小礼品，不采用新品直接

打折的方法。

中国节日比较多，都是大家搞促销的好理由，如元旦、情人节、三八妇女节、国庆节、母亲节、教师节、端午节、春节、元旦等等这些中国传统的节日，因为在这段时期，消费力量激增，是内衣销售的黄金时期，所以，每个店铺都想抓住这种契机，抢占市场，竞争的花样也是多样性，可以打折也可以送礼品。配上促销宣传，门口的横幅比较显眼，加上会员促销短信效果会更好。

主题促销，是创造一个主题，然后以围绕主题展开促销活动，让消费者认为这是名付其实。如店庆、门面装修、厂庆、节假日等，事出有因，促销更要如此，不明不白的促销不能引起顾客的认同感。有句话说得好，“没有理由创造理由也要促销”。

是指两个或者两个以上的品牌或者公司合作开展促销活动，一般是在两个知名品牌之间展开，讲究的是强强合作，实现双赢的目标。基本上，两个不对等的品牌之间是很难开展联合促销的。

服装店铺可以联合化妆品、美容院、女装店等一起做促销。这样一种互动的促销手段，能有效整合两个品牌的资源，集中优势，把促销活动做大做好，又在一定程度上节省了双方的资金，因此，是一个不错的方式。

但也要注意：在合作伙伴的选择上一定是产品相关。另外，双方在交换赠品时，注意金额等值的折算，费用分摊的原则举行的促销活动。

消费券促销，不单在节假日可以做，在平时也可以做。

这也是提前完成消费者者竞争的一个方法，如果有消费时她可能直接来你的店，这是对竞争对手的打击。可以印刷消费

券，一共十二张，折扣自己定，但不要伤害会员的感情，比如一件七点五折，会员才八点五折，就不行。

可以到有关第的各单位发放，可以联合其它店铺促销时用，是指定的点，不要在大街上随便发，这样会让顾客不够重视。

从维护形象的角度看，买赠更体面些，送赠品可以创造产品的差异化，是一种常规性的促销手段，具体做法是买满多少金额的货品，赠送相应的物品，以达到增加销量的目的。

选择赠送的礼品时，要考虑这一消费群体的喜好，送一些女性用品，如丝巾、雨伞、袜子、肩带、洗衣袋、洗衣液等。在做这类促销活动时，应特别注意，礼品一定要精致，因为，相对来说，赠送的礼品的金额不大。如果因此而采购一些质量不好的礼品，对于促销活动、对于企业品牌都是伤害。

目前，开展对会员促销的店铺越来越多，通过买一定金额可以达到什么级别的会员，不同级别的会员可以享受正价产品的折扣，这是长期的。还有会员的其它促销比如对会员提供一款特殊价格的产品或礼品，每个月有固定的时间对会员进行促销，可以是特价，可以是送赠品，也可以是免费送小礼品做服务，如果会员很多的还有可以做会员促销专场。

很多店铺都有特价专区，划出一个区域用花车或落地架陈列特价产品，一是为了与正价产品区分从而不影响正价产品的销售，二是让消费者容易找到，实行特价专区的要在花车和落地架上有相应的宣传内容。

国外服装展会有哪些篇八

这个方法适合的是季末上新款开始多起来的时候，很多当季的已经基本走不动情况下。至于时间的掌握完全是和当地的气候和换季时间联系的，女装品牌折扣店主可以自己把握。这个活动的好处就是把该清的全部清掉，至于赚多少就不要

太狠了，想清楚一件事，就是这些季尾的女装尾货如果一旦错过这个清货的季节，也许来年就是垃圾一堆。所以一线品牌折扣女装还是告诫给为店主，让你的钱活起来，压货不是本事，流动资金才是你发展的法宝。

这个方法的好处就是其他服装价格没有变动的情况下，对其中一部分相近价格的服装集中清货，可以搞一个大推车，或者店铺中设置一个特价专区，如果清的不好，就在价格和货品上进行调整，如果清的好，就不断的分批分阶段清货，当然在清货的时候其他还能卖的最好价格波动不要太大，因为只要是要给客户一个差价的感觉。

这个活动在不同时期都可以采用，做个活动我觉得就是要大张旗鼓的`宣传，在店铺醒目的位置一定要用最大的好报宣传活动，至于满多少送什么就要看店主自己的斟酌了。目的还是以大量走货为主，这个活动还可以分为两种方式，一种就是满几件就送，另一种就是满多少总价之后在送，但是这个活动的要点就是不要让客户觉得你送的东西不值得，这样做可能还会让客户产生一种被欺骗的感觉，所以在送什么的问题上三思后行。

可以在季末清货的时候采取分价进行促销清货，具体就是把差不多同一价位的品牌折扣服装分别陈列在不同的区域销售，然后统一标价，销售的时候也可以采用折扣的宣传方式，至于价位的把握肯定不能恰到好处，但是该一刀切还得一刀切，好货里面夹杂不好走的，至于价格阶梯的分布一线女装建议还是不同阶梯的好，因为只要客户一眼就可以找到自己的消费价格之内的服装。做到这一点就需要品牌折扣女装店主合理分配不同价位服装的陈列和价格区间。

折扣保持在“少赚”这个概念之内，可以在店门口货店内全部以季末清货的大幅海报吸引顾客。口号就更多了，比如像全场x折，季末大清仓、折上折的形式出现，当然这个折扣的比例还得店主自己拿准。这个折扣的方式是适合于一口价的

店铺，至于议价的服装店可以采取下面一种方式。

服装店活动方案11

三八妇女节作为女性的节日，相较于其他节日，妇女节更适合推崇“情感促销”活动；针对特定消费群体主推的特色活动，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客户的忠诚度。

三月爱美丽绽放女人季

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

客户：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

国外服装展会有哪些篇九

1、由于本店位置处于偏离正街地段，路边无显眼标示，在活动期间会有很大困难吸引客户！

二、活动介绍

1、活动目的：让更多人了解布意坊及古淳品牌，增强品牌意识和品牌知名度，加大客流引进消费群体！利用活动互动处理滞销、夏季服装提升销售业绩、从而达到盈利！

2、参与人员：

3、具体地点：邾县西大街聚源广场

5、横幅内容：

迎中秋庆国庆，布意坊古淳服装大赠送

喜迎双节秋装上市，5折起！布意坊古淳

迎中秋庆国庆秋装上市，5折起！布意坊古淳

6、活动内容：

好消息，好消息!布意坊女装开业了!全场新款购第二件5折!

特惠款买一送一!抽奖送礼品、抽奖送现金!活动期间购物有礼!

进店就有机会中大奖!大奖开心抱回家!好运连连就在七彩转盘!

好消息，好消息!古淳男装开业了!全场新款购第二件5折!特

惠款买一送一!抽奖送礼品、抽奖送现金!活动期间购物有礼!进

店就有机会中大奖!大奖开心抱回家!好运连连就在七彩转盘!

三、宣传计划

2、奖品宣传由本品牌服饰店提供增强品牌知名、赠送滞销

1、全场衣服任选一件

2、古淳裤子装任选一条、布意坊短裤任选一件

3、现金100元

4、现金50元

5、现金20元

6、现金10元

7□vip白金卡一张

8、立白洗衣液一袋

3、产品宣传：公司产品可作为该活动的指定用品

4、抽奖活动流程

树立布意坊古淳品牌

四、预计效果分析

通过横幅，活动、抽奖等形式, 扩大宣传力度, 让公众增加对本店的好感和信赖。