

2023年服装销售中秋节活动方案 服装店 活动方案(通用6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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。

服装销售中秋节活动方案篇一

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）

服装销售中秋节活动方案篇二

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。

服装销售中秋节活动方案篇三

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。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。

服装销售中秋节活动方案篇四

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，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。

服装销售中秋节活动方案篇五

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。

12月31日xx晚报d1版通栏xx元

xx商报头版通栏xx元

费用共计□xx元。

服装销售中秋节活动方案篇六

借特殊的日子,进一步把握销售旺季,特为元旦节做出以下促销活动方案策划:

元旦节惊喜无限多

提升销售,降低库存,发展vip客群

(针对某某品牌专卖店)

口号元旦同欢,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