

2023年服装店搞活动方案(精选5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

服装店搞活动方案篇一

好消息，好消息!xx服装店隆重推出特大优惠活动。

即日起，服装店全场服装搞活动，大促销了!我们服装店所有服装全场一折起，全场一折起，机会难得，速来抢购吧!购服装到xx服装店，让你的身心更健康!xx服装店让您满意的无处不在，购物更是自由自在。

xx服装店优惠多多，实惠多多，更是惊喜连连!

xx服装店搞活动大促销你有你想不到的价格，没有我们不敢卖的价格。

快过来看一看，快过来瞧一瞧吧，服装店搞活动，机会不是天天有呀，错过这次，下次就难等了，赶快进店购买吧!

服装店搞活动大促销：我们将以最新款式，搭配新新潮人;以放心的质量，心动的价格;绝此一家;不容错过!

1. 超级实惠，反季热销。
2. 春的脚步翩然而至，让我们将温暖加倍，价钱减半。
3. 春风化羽，靓家有绒。

4. 春天来了，羽绒服降价还远吗?不，此刻已降价!
5. 大家都在这里给孩子买羽绒服，您也看看?
6. 冬季宝宝的最爱。
7. 冬天虽未到，宝宝的未来提前为您展现在您的'眼前，我们帮您省心。
8. 北极熊牌冬装：北极熊耐寒之迷
9. 天子牌服装：不求天子地位，但求天子风度!
10. 王子牌西装：当一回王子，轻松潇洒!
11. 金照牌冬装：穿上金照牌就如同投入了太阳的怀抱，内心的感觉不言而喻!
12. 双羽牌羽绒服：您若拥有双羽，将不再有冬天!
13. 飘鹰牌服装：潇洒离不开飘鹰，飘鹰使你更潇洒。
14. 金羊牌服装：货比众家，方知“金羊”最佳!
15. 杉杉西服广告语：杉杉西服，不要太潇洒。
16. 佳衣牌服装：当你在寻求高品位时，你就会发现佳衣!
17. 香港伊人牌服装：穿伊人装，做自由人!
18. 天天牌丝织服装：天天丝织品——丝丝入扣!
19. 滨哥牌运动服：滨哥冬衣，运动从这里开始!
20. 真舒牌羊毛衬衫：时代目标追“真舒“，“真舒“风采

魅全球!

21. 醒师毛衣裙: 穿上醒师, 柔情似水!

22. 雪梦莱牌服装: 雪梦莱, 带给您终身温暖!

23. 哈特·夏纳西服: 如果“使尔美”也无法改变你的形象, 你还有什么也别穿就上街去吧。

24. 金羊牌服装: 货比众家, 方知“金羊”最佳!

25. 英国礼服: 轻盈、柔和、大方的款式, 展示出你个人的风格!

26. 可隆牌服装: 昂首阔步, 可隆服装!

27. 日本樱花牌羽绒服: 源自东瀛, 温馨浪漫——樱之花!

28. 大哥大西服: 大哥大西服, 西服中的大哥大!

29. 波士发牌服装: 波士发是您理想的选择!

30. 飘鹰牌服装: 英姿俊爽服装店广告语, 飘鹰飞翔。

浪渡时装, 伴君乘风破浪! 浪渡牌服装

红色鱼尾狮———可信赖的标志! 鱼尾狮服装

北极熊耐寒之迷 北极熊牌冬装

不求天子地位, 但求天子风度! 天子牌服装

天子高级男士服装, 潇洒尽在其中! 天子牌服装

当一回王子, 轻松潇洒! 王子牌西装

拥有飞蝠, 飞来鸿福! 飞蝠牌夹克

昂首阔步, 可隆服装! 可隆牌服装

国营老牌是金照, 还是金照靠得牢! 金照牌服装

源自东瀛, 温馨浪漫——樱之花! 日本樱花牌羽绒服

一个微笑加一个“贾森“, 你便拥有全部. 贾森牌泳装

大哥大西服, 西服中的大哥大! 大哥大西服

大哥大西服———吸取天地灵感, 裁剪都市形象. 大哥大西服

英姿俊爽, 飘鹰飞翔. 飘鹰牌服装

潇洒离不开飘鹰, 飘鹰使你更潇洒. 飘鹰牌服装

飘鹰飞翔, 英姿俊爽. 飘鹰牌服装

雪梦莱, 带给您终身温暖! 雪梦莱牌服装

请到雪梦莱, 潇洒走一回! 雪梦莱牌服装

潇潇洒洒雪梦莱, “一年半截“有风采! 雪梦莱牌服装

潇潇洒洒雪梦莱, 年年岁岁有风采! 雪梦莱牌服装

一流品牌的男装离你不再遥远, 而他的魅力, 益发难以抗拒!
绰约服装

潇洒神韵, 绰约风采! 绰约服装

创造流行, 展示潇洒豪情之气概! 绰约服装

潇洒随意, 风格独特! 登雅牌西装

新潮西装, 欧陆风采, 一款在身, 气度不凡! 登雅牌西装

登雅西装有风度, 助您登上成功路! 登雅牌西装

青青草蜢, 新潮名服! 草蜢牌服装

高雅、潇洒雷特蒙! 雷特蒙牌服装

波士发是您理想的选择! 波士发牌服装

卡斯莱德牌运动服是在体育场上缝制的. 卡斯莱德牌运动服

“卡顿“帮你全力以赴地接受挑战. 卡顿牌工作服

如果“使尔美“也无法改变你的形象, 你还是什么也别穿就上街去吧.

服装店搞活动方案篇二

我们经常会看到一些服装店在做促销活动。服装店搞活动的广告语有哪些是比较经典的?下面是本站小编为你整理的服装店搞活动的广告语, 希望对你有帮助!

1、走过路过不要错过。

2、一件精美的羊绒衫赠送给爱人, 赠送给父母, 无不体现您最深切的体贴与关怀, 愿我们的羊绒衫, 给你带来一个惊喜, 一份温暖。

3、雅飞服饰一直本着用最低的价格, 最高的质量, 最优的服务回馈广大顾客, 我们始终秉承着顾客是上帝质量是第一的

原则，让您买的放心，穿的舒心。同样的品牌，同样的质量，不同的就是价格，买的越多实惠越多 走过路过千万不要错过！

4、雅飞服饰，每一件服装都经过我们精心设计，质量上层，做工精细

5、感谢您的惠顾，另外本公司还大量批发多种款式羊毛衫，价格从优，包您赚钱，欢迎新来客户来电来函前来订购。

6、无锡沃尔灵贸易有限公司热忱欢迎广大新老顾客的光临，祝所有路过的、来过的、看过的、买过的朋友度过一个祥和愉快的一天。

7、我们是厂家直销，商场卖几百多元的我们分别只卖 55 元、45元、35元 、25元，我们所经营的羊绒衫全部是20xx年韩版新款 ，各式羊绒衫为您的美丽尽现青春。

8、买服装到雅飞服饰，是您无怨、无悔的选择。雅飞服饰欢迎您的光临，欢迎您的惠顾。

9、店主营各式高档男女上衣、羽绒服，休闲裤，牛仔裤，羊毛衫、保暖内衣。种类齐全，款式新颖，款款让你心动，件件让你行动，在这里，保证您购买到的每件服装都物超所值。

10、本公司是一家专业生产销售各式高中档羊绒衫，现为了回笼资金不记成本，所有高中档羊绒衫一律低价处理，全线让利广大顾客。

1、清凉盛夏，冰爽购物；

2 、疯狂盛夏 降价到冰点；冰爽购物节“清凉一夏”特价大酬宾

3、 清凉夏日，清仓价格，清清爽爽过夏季

4、 购物有乐趣

5 、 “五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍

6、 夏季送清凉, 特价您来

7 、 大清风暴，开仓放货。

8、 享受, 从打折开始

9、“折”里风光独好

10、 价格大打折, 品质不打折

11、 经济头脑, “折”学人生

12、 来来来... 这边走... 这边看... 这边不看... 终生遗憾...

季大优惠，一样的质量，亏本的价格.....

各种衣服现在清仓大处理，款式多多，实惠多多，优惠多多
.....

13、 抓机会... 买优惠... 这边的衣服最优惠....

货好.... 不一定贵 清仓贱卖好机会....

14 、 特价处理....

全场甩卖....

全部货品清仓，不计成本，走过路过.... 千万不要错

过…….…….

1. 金照牌冬装：穿上金照牌就如同投入了太阳的怀抱，内心的感觉不言而喻！
2. 双羽牌羽绒服：您若拥有双羽，将不再有冬天！
3. 飘鹰牌服装：潇洒离不开飘鹰，飘鹰使你更潇洒。
4. 金羊牌服装：货比众家，方知“金羊”最佳！
5. 杉杉西服广告语：杉杉西服，不要太潇洒。
6. 佳衣牌服装：当你在寻求高品位时，你就会发现佳衣！
7. 香港伊人牌服装：穿伊人装，做自由人！
8. 天天牌丝织服装：天天丝织品——丝丝入扣！
9. 滨哥牌运动服：滨哥冬衣，运动从这里开始！
10. 真舒牌羊毛衬衫：时代目标追“真舒“，“真舒“风采魅全球！
11. 醒师毛衣裙：穿上醒师，柔情似水！
12. 雪梦莱牌服装：雪梦莱，带给您终身温暖！
13. 哈特·夏纳西服：如果“使尔美“也无法改变你的形象，你还有什么也别穿就上街去吧。
14. 金羊牌服装：货比众家，方知“金羊”最佳！
15. 英国礼服：轻盈、柔和、大方的款式，展示出你个人的风格！

16. 可隆牌服装：昂首阔步，可隆服装！
17. 日本樱花牌羽绒服：源自东瀛，温馨浪漫——樱之花！
18. 大哥大西服：大哥大西服，西服中的大哥大！
19. 波士发牌服装：波士发是您理想的选择！
20. 飘鹰牌服装：英姿俊爽服装店广告语，飘鹰飞翔。
21. 吕宋牌服装：吕宋更显您的风度！
22. 风雅牌服装：忆往昔，服装设计千余种；看今朝，又有新品正风雅！
23. 佳衣牌服装：让你成为情人眼里的西施！
24. 北极熊牌冬装：北极熊耐寒之迷
25. 天子牌服装：不求天子地位，但求天子风度！
26. 王子牌西装：当一回王子，轻松潇洒！

共2页，当前第1页12

服装店搞活动方案篇三

2013-3-27 08:25 | 查看：351 | 评论：0

摘要：开一个女装店，刚开始头疼的就是怎么把新服装卖出去和怎么让更多人知道，首先要清楚的知道你要促销的对象。你说你的店在商业区，我不知道那是个什么样的商业区，但基本可以确定的是：

- 1、店周围有很多的女士；

2、这些 ... 开一个女装店，刚开始头疼的就是怎么把新服装卖出去和怎么让更多人知道，首先要清楚的知道你要促销的对象。你说你的店在商业区，我不知道那是个什么样的商业区，但基本可以确定的是：

- 1、店周围有很多的女士；
- 2、这些女士多数比较年轻；
- 3、这些女士除了上班可能没有太多的业余活动；
- 5、消费群体比较固定，周围的人群相对固定。

那么，基于以上的分析，你的促销方案要注意：

- 1、你的店里的产品定位要立足于中低端

这里的消费群的消费特点是：低价、实惠(又好又便宜，女孩子的衣服好与否，就是合身与否，漂亮与否，对吧)，你不能弄一堆很漂亮但很贵的衣服，她们喜欢但舍不得买。

- 2、注意你的款式要常换常新

女孩子肯定也喜欢逛，你要让她们每次都有新的收获，哪怕不买。这样他才会经常光顾你的店。

- 3、服务态度要好，不管买不买，给她们试装，帮她们搭配。因为消费群相对固定，如果顾客对服务不满意，她会影响到她所认识的人，间接的对你的生意产生直接影响。反之，如果你在这方面做得很好，那么她们会拉更多的朋友来你的店。

- 4、女孩子都喜欢占点小便宜，要迎合这种心理，买你的衣服，送点小东西给她们，至于送什么，你自己想吧，要做女孩子的生意，就要对她们了如指掌。送的东西价值不能太高，否则会加重你的成本，但不能让人感觉太没价值。建议送：比

如对于缺乏保养的女工，你可以送一片面膜给她们，一般的面膜也不是很贵，几块钱。但是她们很多人没用过，这样的东西在她们的心里，是很有档次的。

女孩子除了喜欢占小便宜，还很喜欢购物，女孩子总有很多衣服。因此你要跟这些人交朋友，拉拉感情。

5、或许你有些不耐烦了吧，你要的可是具体的促销方案啊。但是朋友，生意人人做，但为什么有的人却亏了？生意不好，不一定是没有促销，促销只是锦上添花，但关键的是你要有好的基础。一家生意很好的店做促销，能提升它的营业额，顾客盈门。一家本来就不怎么好的店做生意，顾客可能会说：是不是要倒了，反而不敢来。

6、处于服装行业，你也很清楚服装的促销怎么玩，无非就是打折了(3折进货，卖9折，再给人打个8折，买两件打7折等等，这大概是最经常的玩法了吧?)，除此之外就是送东西买一件衣服，送一副手套，还有就是积分、会员、抽奖，你可以把这些促销手段组合一下，结合你店里的实际情况选择合适的促销方案。

以上文字摘录第一营销网

服装店搞活动方案篇四

1. 让你成为情人眼里的西施!佳衣牌服装
2. 天天丝织品-----丝丝入扣!天天牌丝织服装
3. 七匹狼男装——男人就应该对自己狠一点。
4. 西域骆驼休闲服——谁是执着者?

5. 柒牌男装——让女人心动的男人。
6. 步森服饰——成熟不是世故，而是懂得品味从容。品位造就男人。
7. 北极熊耐寒之迷北极熊牌冬装
8. 不求天子地位，但求天子风度！天子牌服装
9. 天子高级男士服装，潇洒尽在其中！天子牌服装
10. 当一回王子，轻松潇洒！王子牌西装
11. 拥有飞蝠，飞来鸿福！飞蝠牌夹克
12. 昂首阔步，可隆服装！可隆牌服装
13. 红色鱼尾狮——可信赖的标志！鱼尾狮服装
14. 皇太子恤衫并非皇家所独有。东方太子恤
15. 佐丹奴服装广告语：隋溢夏梦！爱，就是奉献！把世界的色彩带给您！
16. 不论您长得怎样，“lands'end”游泳衣总能让您称心如意，体形完美无缺。
17. 忆往昔，服装设计千余种；看今朝，又有新品正风雅！风雅牌服装
18. 您若拥有双羽，将不再有冬天！双羽牌羽绒服
19. 让你成为情人眼里的西施！佳衣牌服装
20. 当你在寻求高品位时，你就会发现佳衣！佳衣牌服装

21. 源自东瀛, 温馨浪漫——樱之花! 日本樱花牌羽绒服
 1. 雪梦莱, 带给您终身温暖! 雪梦莱牌服装
 2. 请到雪梦莱, 潇洒走一回! 雪梦莱牌服装
 3. 潇潇洒洒雪梦莱, “一年半截”有风采! 雪梦莱牌服装
 4. 潇潇洒洒雪梦莱, 年年岁岁有风采! 雪梦莱牌服装
 5. 洒脱大方, 气质昂扬. 三羊皮装
 6. 新潮典雅, 展现青春魅力! 三羊皮装
 7. 三羊、三羊, 给您吉祥! 三羊皮装
 8. 丽质天自成, 魅力惟雪狐. 雪狐牌皮夹克
 9. 天寒地冻, 申豹称雄! 申豹牌皮装
 10. 皮装之冠, 引导潮流! 申豹牌皮装
 11. 东南西北中, 宝大在心中! 宝大祥皮夹克
 12. 雪豹——高雅至上的追求, 温暖潇洒的享受! 雪豹牌皮装
 13. 雪豹带你重归自然! 雪豹牌皮装
 14. 一针一线的深情, 针针线线豹王心! 豹王牌皮装
 15. 请到别处看一看, 再跟豹王比一比. 豹王牌皮装
 16. 殷殷豹王情, 伴君隆冬行! 豹王牌皮装
 17. 难舍难分, 豹王皮装! 豹王牌皮装

18. iebrothers皮装

19. 蒙雪尔皮装, 梦中的您;蒙雪尔皮装, 梦中所求!蒙雪尔牌皮装

20. 持久耐用的质料, 美观大方, 使你帅劲十足!俄罗斯皮夹克

1. 登雅西装有风度, 助您登上成功路!登雅牌西装

2. 青青草蜢, 新潮名服!草蜢牌服装

3. 新出布料, 随意冲洗不变形. 工农牌服装

4. 两用服饰, 春秋皆宜. 工农牌服装

5. 缝制精细, 选料上乘. 工农牌服装

6. 广告里的那些模特大多站着?levi'sactionslacks西裤

7. 恤衫

8. iced全棉服装

9. 高雅、潇洒雷特蒙!雷特蒙牌服装

10. 波士发是您理想的选择!波士发牌服装

11. 卡斯莱德牌运动服是在体育场上缝制的. 卡斯莱德牌运动服

12. “卡顿“帮你全力以赴地接受挑战. 卡顿牌工作服

13. 如果“使尔美“也无法改变你的形象, 你还有什么也别穿就上街去吧. 使尔美服装

14. “哈特?夏纳”意味着事业与成功. 哈特?夏纳西服
15. 现代睡衣的提倡者. 联合睡衣公司
16. 你悄悄在穿上一件“普来得”,再司法局去约会吧!普来得编织
18. 采下五色棉,iced全棉服装
19. 色泽高雅,魅力十足. 工农牌服装
20. 皇后一展飘逸、柔软、华丽的风姿!皇后牌服装
21. 雄威三重保温,更暖,更柔.....雄威制衣厂
22. 红色鱼尾狮-----可信赖的标志!鱼尾狮服装

共2页, 当前第2页12

服装店搞活动方案篇五

促销是一个实战性非常强的工作,尤其注重各种繁杂细节的到位执行。为了使各位市场同仁更加清晰地明白在一场促销中到底要准备和做些什么,本文尝试从卖场经营管理者的角度,结合以往行业优秀的研究成果,表现给大家一份促销执行的参考。

如何做好促销?下面小编就给大家整理了一篇关于服装店促销活动方案,此文仅供参考!

一、促销的3个执行关键

本文虽然突出实战介绍,但一些重要的理论介绍还是不能一概省去。让我们在开始之前,再次审视一下促销的定义:促

销从字面理解就是“销售促动”，是通过信息传播和说服活动，与个人、组织或群体沟通，以直接或间接地促使他们接受某种商品或服务。

站在零售的角度，在这个定义里，有三个关键词值得注重：1、“信息传播”，主要就是指促销广告的宣传和氛围营造；2、“沟通”，主要指现场的促销口头介绍和导购接待；3、“说服”，这主要指通过促销买赠、降价和销售技巧等各种努力达成最终的交易。这三个关键词，构成了零售促销执行环节最主要的工作事项，是我们在促销准备和执行中必须重点对待的。

二、促销的6大主要目的卖场促销，和单一品牌的厂家促销活动，在其出发点上还是有着诸多鲜明的不同：厂家活动突出自身品牌和销量的提升，而卖场促销则既要突出个体品牌和品类的表现，又要注重卖场整体，实现综合量和质的提升。从卖场的角度，其展开的促销目的主要有以下几种：

- 1、鼓励顾客大量购买，迅速提升卖场整体销售量。
- 2、给顾客带来新鲜感，加深对某商品品牌的印象。
- 3、争取潜在顾客尝试购买，使顾客尽快熟悉商品(新品)，促进商品(新品)的销售。
- 4、提升卖场品牌形象之目的。
- 5、老品、积压品清库，降低高库存。
- 6、吸引竞争对手的顾客改变既有的消费习惯，抢夺顾客，打击竞争对手。

三、促销执行的3大原则

1、创新至上

创新是促销实现“突破”的“秘密武器”，是狙击其它品牌跟进和拦截的有效方式。如果活动形式没有创新，简单地依靠打打特价或买赠来执行，这样的活动不可能取得良好的效果。在各个商家促销手段日益同质化的今天，要做到创新就要充分地实行差异化，促销方案的设计、广告的发布等均要考虑到差异化。

2、少量多次

因为消费者的欲望总是无止境，且都有越不容易得到的东西越想得到的心理，所以促销要遵循“少量多次”的原则，每次促销力度不宜过大(减少其期望，避免对平常销售的影响)，产品范围不宜太多(越难得到的东西，越想得到)，人为设定一些活动门槛让客人觉得占了便宜。

3、赢在细节

消费者在最终决定购买的那个环节，经济学上称为“惊险的一跃”，意思是说消费者很娇贵，往往会因为一些在平时很不起眼的小问题而放弃购买，警惕性非常高。在这种情况下，把握好执行细节就显得尤为重要。在整个促销活动中，从小到海报设计与张贴，大到促销流程精细化及现场执行都要注重细节。

四、促销的3种常用分类

虽然有了促销目的，但在很多时候，我们却还是经常陷入这种一种思考中：我该何时做促销呢？何时做促销效果会更好呢？以下的各种促销分类和形式，或许能让你在促销策划时找到更多的思路：

1、大型节假日促销

包括但不限于：元旦促销、春节促销、元宵节促销、三八节促销、端午节促销、建军节促销、中秋节促销、国庆节促销等。

2、主题性促销

针对某一品类商品或事件的策划组织的专项性主题促销，包括但不限于：

(1) 针对卖场重要节日展开的庆典促销，比如公司司庆促销

(2) 新店开业促销

(4) 一般性主题性节日促销：情人节促销、3.15促销、517促销、父亲节、母亲节

(5) 卖场策划的主题性节日促销：手机节、智能手机节、音乐手机节

3、常规性促销

除以上两类外，为了活跃现场气氛、围绕某一特定目的或市场应变展开的小规模促销，我们称之为常规性促销，主要包括以下几类：

(1) 平常周末提升人气和销量的小型促销

(2) 应对竞争对手开业等促销活动的应对性促销

(3) 针对清库机的专项促销

(4) 店庆促销

(5) 新品上柜促销

(6) 针对该区域有重大活动或节日的借势性促销。比如，海南每年年底都会有一个政府组织的大型海南欢乐节，海南的王者天创手机连锁也会同期举办“王者天创手机欢乐节”，一直以来市场反响不错。

五、促销执行的“6连环”流程

促销到底应该怎么搞?展开一个完整的促销活动都有哪些步骤和流程?对于很多营销新手来说，对于做促销活动这种事情，想起来觉得很思路简单，一旦真正开始操作起来却又不知道从何开始，具体要做哪些准备工作。以下的“6连环”将让你轻松面对促销：

(一) 策划有亮点。

- 1、明确促销的时间、地点、对象及活动形式。
- 2、活动主题一定要突出，要抢眼、要有正当合理性。

终端促销，能够有一个勾人眼球的活动标题，整个活动就基本成功了一半。比如，某次促销活动，某连锁手机卖场打出了这样的活动标题：****店庆，送豪礼美女送地球，送美女其实就是由美女员工送的美女挂历，送地球就是送了个地球仪，但活动标题非常吸引人，很多消费者都非常好奇地急于了解该活动。再比如，在某个淡季，某手机店策划了一场促销活动：重奖移动老用户，0元购机，1元换礼，不但活动标题简明直接，诱惑力超强，而且一下子牢牢抓住了众多的移动用户。

俗语说：名不正则言不顺，做促销同样讲究师出有名，没有理由平白无故地给顾客优惠或送礼，不但不能增进销售，反而可能让有意购买的顾客退避三舍。所以，在做促销主题设计时，一定要告知外界“我为什么要做这次促销?”，比如周年庆、比如店庆之类，让消费者真正相信活动的真实性。

3、利益点要明确。(顾客为什么要买?有什么好处?)

4、活动细节要考虑周全。

5、特别强调：

(1)不同的商品、不同的顾客群体促销的主题氛围风格有所不同。如：情人节促销现场营造一种浪漫甜蜜的氛围。粉红色色调布置，主题高雅、婉约；(2)以价格搏杀和赠品pk为主的促销，表现形式要直白、简单，顾客一看就懂；(3)好的活动主题：一要对现场顾客有诱惑力；二要具备传播价值。

(二)准备须到位

1、人员分工：成立促销活动“常委会”，对活动准备期实行明确分工。

2、天气确认：通过气象局、网络及相关途径，了解活动当天的天气情况。

3、现场蹲点：确定活动的位置，确定外场活动时间。以最容易引起顾客注重、驻足的地点和时间为佳。

4、场地落实：提前一周甚至一个月与城管或物业公司确定场地。

5、临促招聘：对促销员要实行严格把关，宜精不宜多，避免鱼龙混杂。好的促销员能够保留备一次活动使用。

6、临促培训：促销员和临促必须经过促销活动内容培训方可上岗。

7、激励制度：传达好公司销售政策，制定科学可行的现场激励制度，提振员工积极性。

8、物料准备：喷绘、海报、单页等宣传物料；横幅、帐篷、促销台、赠品发放登记表等现场物料。

9、赠品申请：根据当前礼品库存情况和促销需求，即时向行政部提出采购需求，并跟店铺。

(三) 预热要充分

一场成功的促销活动，三分靠现场，七分靠预热。

预热要以活动现场为圆心，以活动周边××里以内为半径，针对目标人群集中的地方实行充分预热。预热时间通常在3-5天为时间。太早容易被忘记，太晚产生不了效果。

(四) 执行最关键

1、提前布场。

2、人员分工：活动总指挥、宣传员、销售人员、产品及赠品保管员。

3、即时、充分地将销售信息传达给现场每一个人。

4、通过喊口号、碰头会等形式对导购员实行鼓气。

5、对现场对手制造的干扰信息要即时排查、解决。

6、销售赠品、奖品、奖金发放要即时入账。

五) 检查不能省

准备再充分的活动都会有疏忽和不足的地方。所以，执行过程中，检查环节一定不能省。发现问题，尽量当场解决问题；如果实在解决不了，要争取在下一次活动时尽量避免。大型活动的执行更容不得丝毫的马虎，否则不但会走样变形，而

且可能产生恶劣的社会影响和负面效果。

(六) 总结要即时

1、半天一总结, 即时鼓舞士气。

2、活动结束后, 和全体员工一起现场召开总结会议。表扬表现优秀的人员, 肯定成绩, 找出不足。

3、第二天, 门店干部集中起来开会总结, 就活动的策划、准备及执行实行充分总结, 将经验写出来让其他市场借鉴、学习, 将不足之处列出来避免再次发生。