

# 女装店点赞活动宣传语 女装店母亲节活动方案(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 女装店点赞活动宣传语篇一

1. 转角39度，遇上不一样的你！
2. 总有一款是你喜欢的，只需39元，还犹豫什么？
3. 走过路过不要错过，惊爆价！39！元
4. 走近一点你会更美一点。
5. 不去欧美，39元也能体验！
6. 潮范39，美丽在气质中绽放。
7. 潮流跟你走，只需三十九。
8. 潮流时尚，真的只售39，真的只售39元！
9. 穿风格，秀美丽，39元做的到。
10. 号外，号外，39元外贸原单，只比38多一点！
11. 经典女装，一律39元！
12. 美丽，无需千百，39，亦是时尚达人。

13. 欧美日韩流行装，每件39，穿出的你的自信与美丽。
14. 欧美时尚，日韩潮流，39元一次搞定。
15. 欧美时尚倾城价，日韩风味余香佳。
16. 让39元借着您的腿来秀一下！
17. 人民币39，走遍欧!美!日!韩!
18. 人民币39，走遍欧美日韩!
19. 日韩女装厂家直销，全场39元。
20. 外贸原单女装，只要39元把美丽时尚带回家。
21. 吻流行，亲外贸，我们是女生!
22. 我们以薄利多销换取您美丽姿俏!
23. 我们用心压低价格，只为看到您满意的笑容，从容的气质!
24. 我相信，您只是随便看看!
25. 我也相信，看了您就会买!
26. 无需前往美日韩，只需轻轻移步闹市区，无需390，只需39，你就会拥有同等享受。
27. 享受欧美风范，只需39元。
28. 想浪漫3挑欧美原单，是淑女9选日韩靓装。
29. 一律定价三十九，质量保证无下家。

30. 因店内装修，清仓一批主流女装!一律39元!

## 女装店点赞活动宣传语篇二

活动目的：时值初冬，正是羊绒畅销的好季节，现羊绒羊毛市场品牌众多，且在不断增加，竞争日益加剧，为了稳定和扩大本品类的市场份额，维护和回馈品牌会员，更为了为企业增加销售量以提高企业的收益，结合该品类时令性特征，我们有意在光棍节、感恩节来临之际，策划开展本次以羊绒为主题的促销回馈活动。

一、活动对象：30--50岁新老顾客

二、活动方式：

1、在本次的宣传单页上印上价值20元的抵价券，凡在活动期间购买本品牌服装，持此宣传单页均可抵20元。且所有服装均以折销售。

2、凡在活动期间购买本品牌服装的消费者均可获得一个印有本品牌标志的精美挂件。

三、活动地点：常州市各服装卖场及加盟店

四、活动时间：2011年6月4~6号

五、广告配合方式：

1、在各大超市、小区等人流量多的地方发放关于本次活动的宣传

单页。

2、在本地电视台打滚动字幕，每天二次，分别为11点至13点，

晚上19点至21点

3、在本地广播电台作宣传本次活动，每天三次，分别为11点至

13点，16点至18点，20点至22点

4、与比较有影响的电视媒体合作，举办“形象代表”选拔赛

5、店内pop□在店内悬挂绿色植物装饰品，这样可以给人清新的感觉。在服务台周围布置“欢迎光临”字样的彩灯，并在门口摆放大的海报。（海报内容与本次活动相关且背景为端午节为主）

## 六、前期准备：

1选择合适的促销时间及宣传地点，印制宣传单页、广播电台、电视广告均于活动一个星期前开始进行宣传，以达到让顾客知道的目的。

2、“形象代表”选拔赛须提前三个月开始，决赛与总决赛时邀请较知名的评委进行评比。参赛者须准备本人5寸彩照一张（照片上写明身份证号，姓名，联系方式，可通过e-mail或邮寄到公司，也可直接到公司报名，初选后进入决赛。

3、将所有赠品及奖品都印上本品牌标志，准备好充足的奖品。

4、将现在用到的展台、音响、条幅、气球、彩灯、海报等布置好，5、将活动期间的促销员工进行前期培训，安排好他们的工作并对其进行有效的分工。安排好“形象代表”大赛的主持人。

## 七、中期操作：

- 1、确保本次促销中的一切活动符合法律法规。
- 2、通过电视媒体进行决赛与总决赛时要有公证人员，本着公平公正的态度进行评比。
- 3、现场的布置要有足够的空间，便于消费者聚集与购买，店内物品摆放协调，赠品及时补充，且要保持店内通路的顺畅。
- 4、注意现场气氛的调节与掌控，尽可能多的吸引人气，给顾客视觉、听觉上的冲击，用利益法来吸引、刺激、引导顾客的关注和消费。
- 5、一切活动围绕产品进行，现场的秩序一定要维持好，奖品及赠品的发放不能厚此薄彼。

八、后期延续：

## 女装店点赞活动宣传语篇三

活动策划一：

活动主题：阳光女性 舒朗人生。“舒朗”杯服装设计大赛火热开启！

活动流程：

1. 制作活动宣传图片，图文搭配。展示舒朗当期最流行的服装，采访设计师，传递设计理念和时尚意识。
2. 发表线上活动征集帖，气氛烘托，炒作话题。人靠衣装，在这个美女成群的社会，你会选择什么样的衣服让自己显得更出众？淑女装？气质型？小清新？阅衣无数的你，在橱窗前徘徊的时候脑中是不是心里有了一件自己理想中衣服的轮廓？或者，你也想和优秀的设计师们一比高低，展示你的时

尚眼光？来吧！舒朗给你机会！舒朗”杯服装设计大赛火热开启！舒朗打造你的专属，尽显阳光女性！

5、评选出一位设计服装优胜者，将获得舒朗专门设计的获奖作品一件。

活动策划二：

活动主题：梦想职达——舒朗女装x总的创业之路。打造阳光女性，尽显舒朗人生。

## 女装店点赞活动宣传语篇四

1. 女人，就要绽放自己。
2. 温文尔雅，完美无瑕。
3. 年轻不怕失败，优雅享受生活。
4. 优雅，是一种看得见的风景。
5. 美丽“衣”人，典雅一身。
6. 蔻人心弦，优雅之选。
7. 蔻牌服饰，成就你的美丽。
8. 美丽随行，优雅随心。
9. 寇牌服饰，让生活更优雅。
10. 因你而美丽，我的最爱。
11. 女装选寇牌，优雅自然来。

12. 我要我年轻，我有我优雅。
13. 寇牌相伴，优雅随行。
14. 寇牌，年轻一代的优雅之选。
15. 寇牌，成就优雅女性。
16. 蔻牌服饰，简约内外。
17. 时尚欧美风，优雅中国行。

### 女装促销广告词范文

1. 让自己成为别人眼中的风景。
2. 美丽青春，优雅绽放。
3. 一旦拥有，你就是女王。
4. 雅优时尚，异美寻常。
5. 美丽人生，由我做主。
6. 打造属于你的优雅。
7. 年轻的女人，优雅才是归属。
8. 品味时尚，我的第“衣”选择。
9. 时尚品牌，唯“衣”选择。
10. 豆蔻伊人，在水一方。
11. 美丽嘉年华，时尚乐分享。

12. 穿越时空，风情万种。
13. 我型我潇洒，因她而感动自己。
14. 衣饰风华，穿越优雅。
15. “馨”时尚，“心”优雅。
16. 让你装饰别人的梦。
17. 优雅如风，靓丽如花。
18. 青春摇曳，丽裳风姿。
19. 留住寇豆年华，其实很简单。

## 女装店点赞活动宣传语篇五

商场用得比较多，对于比较大的店铺里也可以用，可以提高二天左右进行宣传，横幅可以提前挂，真正促销时间可以限时一天，一般产品折扣都比较低，把新产品正价产品收柜，如果数量不多的话可以继续向公司申请，以达到一定的影响力，找一个很好的主题，如全场装修、门面拆迁、店庆等。

### 商场服装年底促销活动方案之抽奖促销

是指利用消费者追求刺激和希望中奖的心理，以抽奖赢得现金、奖品或者商品，强化购买某种产品的欲望，对销售具有直接的拉动作用，可以吸引新顾客尝试购买，促使老顾客再次购买或者多次重复购买，达到促进产品销售的目的。

屡试屡爽的促销方式。

### 商场服装年底促销活动方案之特价周期



## 商场服装年底促销活动方案之折上折

有的商场实行4折销售，却用另一种方式如5折再8折，吸引了不少人购买，这是抓住人喜欢优惠多的心理。店铺也可以借用，比如会员可以折上折，比如买满多少还可以再9折。

## 商场服装年底促销活动方案之直接打折

在短期内可以快速拉动销售、生效快，增加消费者的购买量，对消费者最-

具有冲击力和诱惑力，直接品牌打折在促销中采取的最常见、也是最有效的促销策略。

现在市场诚信度不高的情况下，到处是促销，到处都充满着消费陷阱(更多精彩尽在世界工厂学堂频道)，面对纷扰的市场环境，作为消费者，有时分不清真伪，面对众多的促销活动有点无所适从的感觉。

因此，在这样的大环境下，进行货品打折，是最直接的方法，也是消费者最容易接受的方法缺点是不能解决根本的营销困境，只可能带来短期的销售提升。

不能解决市场提升的深层次问题;同时，产品价格的下降将导致企业利润的下降，而且，产品一旦下降，想要恢复到以前没有折价的水平，可能性非常小。乱打折会打击消费者对品牌的忠诚度。

## 商场服装年底促销活动方案之场外促销

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。如果有条件的最好用大的遮阳蓬，一来可遮阳二来防下雨，还要注意与城管的关系，要得到批准，以免产生不必要的麻烦。

### 商场服装年底促销活动方案之新品促销

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。

### 商场服装年底促销活动方案之节日促销

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。最好配上促销宣传，门口的横幅比较显眼，加上会员促销短信效果会更好。

### 商场服装年底促销活动方案之主题促销

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。

## 创意女装促销活动方案二

### 1、结合店铺情况加大促销力度

促销的方式有很多种，大致包括打折促销、主题促销、积分促销、限时抢购等。不过店家在运用这些促销方式之前，一定要结合店铺实际情况和消费群体来制定。最重要的一点就是，店主在促销的时候要抓住消费者贪便宜的心理，让促销活动的力度大一点，再大一点。这样不仅能够让消费者对自己的店铺印象深刻，同时还能快速打开市场。

### 2、把握好促销时间和促销主题

关于女装店促销时间，每个人的说法都不一样。不过通用的时间大抵是节假日前后，因为这种时间段也是消费者最活跃的时候。促销主题方面，则根据不同的节日和假期，或者根据自己想采用的促销方式，有针对性的制定促销主题。有人用扯虎皮做大旗来形容女装店促销，这样可以淡化促销的商业化，让促销活动更接近消费者。

### 3、三种常见的女装店促销方案

#### a□开业促销

所谓开业促销，即我们常见的开店大酬宾活动。这种促销方案一般以折扣价或者买就送的方式进行。不过切忌一点，虽然开业大酬宾是最大限度的吸引消费者，但记住是开店不是清货，还是要有底限的。这样才能让顾客了解你的店铺风格和档次，留下很好的第一印象。

## b□店庆促销

店庆促销是很多女装店都会使用的促销方法。因为店庆促销只在某一天举行，所以和其他女装店撞车的可能性不太大。这种促销方案大致的做法是，给活动当天每一位进店消费的顾客适当的优惠或者送一些纪念品。至于店庆促销日期的选择，不要傻乎乎地真选择店庆那天，任何一天你认为可以的假日或者周末都可以开展。

## c□周末促销

促销采用特价商品或者折扣销售，不仅能够维护老顾客，同时还能吸引新顾客。不过这种方式几乎每个女装店都会做，所以怎么样比别家做得好，除了需要加大力度之外，还应该学会营造恰当的促销氛围。

----