

最新服装店促销活动策划案例 服装店冬季促销活动策划(汇总5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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

服装店促销活动策划案例篇一

服装店母亲节促销方案活动主题:感恩母亲，母爱永恒。

活动目的:

一、在母亲节期间，向顾客宣传品牌文化内涵，让人们明白有这样一家中老年服饰专卖店，推广品牌，提高品牌知名度和美誉度。

二、带动销售，吸引人气，为后期的经营造势。

活动时间(5.5---5.11)

活动预热:

大多数人没有过“母亲节”的习惯，[感恩的心]本身知名度也不高，直接对整体活动“冷启动”就存在风险。为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为“母亲节”活动的正式开展做好铺垫工作。告知公众“今年5月11日是母亲节”，以及[感恩的心]在“母亲节”当天要做的活动资料以及活动期间的承诺，引起消费者参与活动的欲望。

预热时间:可定在主题活动的前一个星期5.3---5.5三天。

活动资料：

一、可在店门口写上一块招牌，上写“今日距世界母亲节还有__天”，以此来提醒过往行人，母亲节即将来临，得好好为母亲过个节日准备了。

二、活动期间，可主推某一款或几款服饰，经过导购员向顾客详细介绍

三、可提前制作好以母亲为主题目的pop□宣传画等，在店内适当位置进行张贴或者悬挂，宣传方式有以下几种，可根据各个店的具体情景具体对待：

(一)到街头，闹市去发送宣传单以及讲解活动细则。

(二)将卖场的电话定为“感恩热线”，欢迎顾客进行咨询，接线员可在电话中明确告诉顾客，凡来店中参加活动的都有好礼赠送。

(三)为每一位在店中留下了电话的朋友，在母亲节的前一天若是还没有来参加活动，可主动给其发去感恩祝福，祝福其母亲节欢乐。

(四)活动期间，每一天来店中的前十位购衣的中老年人送上一朵康乃馨，并送上一声节日欢乐。

(五)购衣就能参加抽奖。设定购物到达多少元就设定不一样的奖品，奖品为针对中老年朋友的食用油，大米，洗衣粉等。

(六)另外，可针对具体的顾客，送不现的好礼：

a孝心礼：高档木梳；

b青春礼：鲜艳康乃馨；

c长寿礼：精美生日礼品

根据其消费情景和身份来选择送什么礼适宜

活动期间应当注意的问题：

1、店堂内环境。首先要坚持活动期间室内的地面，墙壁，门窗以及各种活动牌的干净，检查上头是否有灰尘，是否破损，是否有错误的或是不恰当的标语，如果有上述情景，就要立即纠正，以免影响店面的形象从而破坏活动氛围。

2、服饰陈列。查看服饰是否摆放好了，是否有灰尘，吊牌是否完整等，在平时就应当注重陈列这一块，活动期间客流量会突然增大很多，更应当注意服饰的陈列，可经过平时的经验，觉得哪种陈列更利于促销，哪种陈列更受顾客欢迎，在活动期间可做出有针对性的调整，或者尝试换一种陈列风格，让顾客光临时有一种焕然一新的感觉。

3、灯光，音响等设备的布置，可针对中老年服饰的顾客定位以及品牌理念，适当的布置一下灯光，围绕某一主推款式，可用不一样的色光来装饰，也可在店中选择一些比如舒缓的音乐，让老人进店了有种回归的感觉。

4、人员安排问题。活动期间，应当多增添些人员，做到每一块都有人负责，以坚持活动期间的服务不打折扣。

为了使活动能够取得预期目标，我们还要学会分析顾客的心理：

顾客的类型千万种，服务方式因人而异，所谓“知己知彼”“百战百胜”。

1、节俭型顾客

特点：爱讨价还价，选东西很仔细，爱占便宜，一向问价钱。

对策：推广时以强调产品优点为主，选择时价格较便宜产品。

2、虚荣型顾客

特点：喜欢吹虚自我的成就，穿着时髦，爱听别人赞美。

对策：尽量投其所好，强调产品时尚，引起她的注意。

3、自负型顾客

特点：穿着打扮引人注目，喜欢谈论自我，喜欢聊天。

对策：假装崇拜她，把话题捡过来。

4、固执型顾客

特点：主观意识强不易动摇，有明确购买意愿，不愿理解别人意见。

对策：尽量满足其意愿，反驳她时尽量委婉。

5、苛求型顾客

特点：喜欢吹毛求疵，不易被说服，喜欢自我掌握情势，通常这类顾客穿着打扮都很讲究。

对策：抓住她的需求，介绍一些价值较高的产品。

6、专家型顾客

特点：她问的话题，喜欢围绕着专业知识打转，使导购员下不了台。

对策：不要和她们在专业知识上做过多的争论，尽量改变话题。

7、反复无常的顾客

特点：情绪不稳定，反复无常。

对策：细心应付，根据她的心境来确定服务，对方情绪不好时，导购员的态度应更加友善。

活动期间，切忌要注意现场氛围，必要时可请专业人士来现场指导，比如走秀，热歌热舞来引导现场气氛。

活动结束：

要注意做好活动结束的工作，比如清点物品与货品，撤消宣传标语pop等，以免引起不必要的纠纷。