

2023年内衣店充值活动方案(通用5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

内衣店充值活动方案篇一

新年快乐乐，圣韵元旦给“利”大促销！

活动一、新品主推，劲爆价，超震撼；

活动二、岁末酬宾礼购物满198立减33元；购物满298立减50元再免运费

活动三□vip会员折上折

3. 1活动详情

活动一、新品主推，劲爆价，超震撼

新品主推商品不再享受其它折扣优惠；

活动二、岁末酬宾礼

购物满198立减33元，购物满298立减50元再免运费

活动期间，订单支付方式不限，款到发货、货到付款皆可：

订单实际支付金额满198元，立减33！

订单实际支付金额满298元，立减50！

注：订单实际支付金额是指不包含余额、现金券的实际付出金额。

周年庆赠送的现金券不参与此活动

活动三vip会员折上折

内衣店充值活动方案篇二

年初销售淡季，适逢三八妇女节，正好是一年当中内衣销售最好的时节，同时也是季节交替时节，借此机会，拉动销量，处理库存。

拉动年初销量，处理库存。

让您绽放美丽

打折、特价、抽奖

- 1、促销期间，十余款内衣特价38元销售。
- 2、店内设置专业的内衣导购专员指导消费者选择正确合适的内衣。
- 3、3月8日当天，购买任何商品均可获得精美礼品一份。
- 4、部分转季产品低至3.5折起特价销售（内裤，文胸，家居服、保暖衣）
- 5、凡是促销期间，消费达到138元以上，即可参加抽奖活动。

各大超市门口派发宣传单；店内设有吊旗、展板等。

内衣店充值活动方案篇三

年初销售淡季，适逢三八妇女节，正好是一年当中内衣销售最好的'时节，同时也是季节交替时节，借此机会，拉动销量，处理库存。

拉动年初销量，处理库存。

让您绽放美丽

打折、特价、抽奖

- 1、促销期间，十余款内衣特价38元销售。
- 2、店内设置专业的内衣导购专员指导消费者选择正确合适的内衣。
- 3、3月8日当天，购买任何商品均可获得精美礼品一份。
- 4、部分转季产品低至3.5折起特价销售（内裤，文胸，家居服、保暖衣）
- 5、凡是促销期间，消费达到138元以上，即可参加抽奖活动。

各大超市门口派发宣传单；店内设有吊旗、展板等。

内衣店充值活动方案篇四

新年快乐乐，圣韵元旦给“利”大促销！

活动一、新品主推，劲爆价，超震撼；

活动二、岁末酬宾礼购物满198立减33元；购物满298立减50元再免运费

活动三vip会员折上折

3. 1活动详情

活动一、新品主推，劲爆价，超震撼

新品主推商品不再享受其它折扣优惠；

活动二、岁末酬宾礼

购物满198立减33元，购物满298立减50元再免运费

活动期间，订单支付方式不限，款到发货、货到付款皆可：

订单实际支付金额满198元，立减33！

订单实际支付金额满298元，立减50！

注：订单实际支付金额是指不包含余额、现金券的实际付出金额。

周年庆赠送的'现金券不参与此活动

活动三vip会员折上折

内衣店充值活动方案篇五

喜迎国庆，优惠大放送

国庆节是中国传统节日，随着人们越来越重视传统节日文化，各单位也安排了放假时间，人们借放假时间纷纷逛街购物。为了感谢各位伊尔婷家人们的大力支持与配合，借此机会，以“喜迎国庆，优惠大放送”为主题，进行一次伊尔婷终端商朋友优惠活动支持，以带动人气，促进销售，提高知名度。

20xx国庆节马上就要到了，合作伙伴们做好准备了吗？国庆“优惠大放送”的促销方案就在这里。

9月26日至9月30日

促销款

1、安莎：3489、3490按3.5折；

3440、3452、3434按3折；

3458、3459按2.5折。

2、迪美妮莎：0907、7122、7125按2折供货。

3、苗条淑女□1022□a092□a002统一10元一件。

4、以上促销款，均以现款现货的方式。