

# 2023年情人节服装店活动策划方案(实用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。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。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 情人节服装店活动策划方案篇一

浓情二月 hold我所爱

### 二、促销时间

年2月8日——2月14日(情人节)

### 三、宣传档期

年2月8日——2月19日(14天)

### 四、促销主题

1. 示爱有道 降价有理
2. 备足礼物 让爱情公告全世界

### 五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

## 1、 商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

## 2、 主题陈列：2月8日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a []情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b []各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

## 六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

名 称	数量	原价	现价
-----	----	----	----

只有你	饰品一个送鲜花一支	元	元
-----	-----------	---	---

一心一意	套系 +送鲜花一支	元	元
------	-----------	---	---

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

## 七、活动促销

1、情人气球对对碰

费用： 元 /套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：2月10—14日)

注意做好会员卡资料登记工作。

## 八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□ dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的hiface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱

又体面的礼物，请看haface推荐的宝贝饰品吧.....

## 九、店内布置

1、备足礼物 让爱情公告全世界 门前写真招帖。

a. 店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容)；

b. 彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”；

c. 购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

## 十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买x元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡；

在haface购x元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

### 1、 情人气球对对碰

费用：元/套。 情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

## 情人节服装店活动策划方案篇二

浓情二月hold我所爱

### 二、促销时间

XXXX年X月XX日——XX月XX日（情人节）

### 三、宣传档期

XXXX年XX月XX日——XX月XX日

### 四、促销主题

- 1、示爱有道降价有理
- 2、备足礼物让爱情公告全世界

### 五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

#### 1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正

实惠。

## 2、主题陈列□xx月xx日——xx月xx日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a □情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b □各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

## 六、浓情头饰花束

推广时间□xx月xx日——xx月xx日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

名称数量原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

## 七、活动促销

## 1、情人气球对对碰

费用□xx元/套。

## 2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。  
（时间□x月10—xx日）

注意做好会员卡资料登记工作。

## 八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

### 1、宣传广告语

#### 色彩跳跃的haface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风？快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧！

#### 与众不同的情人节

## 九、店内布置

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风

暴”；

c□购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

## 十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡；

在haface购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

### 1、情人气球对对碰

费用：元/套。情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

## 情人节服装店活动策划方案篇三

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，

达到销售的目的。

大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

## 二、促销时间

20xx年xx月xx日——xx月xx日（情人节）

## 三、宣传档期

20xx年xx月xx日——xx月xx日（12天）

## 四、促销主题

- 1、示爱有道降价有理
- 2、备足礼物让爱情公告全世界

## 五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

### 1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

### 2、主题陈列□xx月xx日——xx月xx日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a □情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b □各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

## 六、“浓情头饰花束”

推广时间□xx月xx日——xx月xx日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

名称数量原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

## 七、活动促销：

1、情人气球对对碰

费用：155元/套。

## 2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。  
（时间□xx月xx—xx日）

注意做好会员卡资料登记工作。

## 八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

### 1、宣传广告语

#### 色彩跳跃的xx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风？快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧！

#### 与众不同的情人节

## 九、店内布置

### 1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c□购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

## 十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡；

## 情人节服装店活动策划方案篇四

活动内容：

一、蝶舞花语 情定今生

活动时间：

2月10日（二）-2月14日（六）

活动地点：

一楼

活动内容

奖项设置：玫瑰情话奖x名 价值xxx元的礼品

二. 爱之物语 巧手表爱意

活动时间

2月12日-2月13日

活动地点

一楼

活动内容：

您有一双巧手吗?您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗?让这份礼物成为你们爱情的见证。活动期间，凡当日累计购物满200元以上的顾客（200元以上不再累计），可凭收银条领取爱之物语卡片制作材料一份！每日限100份，共计200份，每人限领一份。礼品数量有限，先到先得，送完即止。（注：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等不累计金额，满xxx元以上限送一份）

三. 浓情蜜意尽显真情 我的浪漫情人节

活动时间：2月14日

活动地点：一楼

活动内容：

当天空飘落着雪花，当他送您一束红红的玫瑰时，您还想得到什么?凡当日累计购物满xxx元（特例商品满xxx元）的顾客可凭收银条领取相应级别的精美礼品一份。（特例商品包括：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等）礼品数量有限，先到先得，送完为止。

奖项设置：

累计满xxx元 送巧克力一盒 限xx份

累计满xxxx 送价值xxx元的巧克力一盒 限x份

#### 四. 玫瑰情愫 馨香满怀

活动时间:

2月14日

活动地点:

一楼

活动内容:

活动期间，凡当日累计购物满xxx元以上的顾客(xxx元以上不再累计)，即可凭收银条到一楼服务台领取情人节玫瑰花一束，每人限领一束，共限xxx束，鲜花数量有限，先到先得，送完即止。(注：大小家电，钟表器材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等不累计金额)。

#### 五. 郎才女貌对队碰

活动时间:

2月14日 15:00--17:00

活动地点

一楼正门舞台 报名电话☎XXXXXXXX

活动内容

你们想一起共同度过一个浪漫的情人节吗?你们想度过一个特别的情人节吗?快来看看吧!在这里我们会助你达成愿望,只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣,就快来报名吧!这里有重重关卡要考验你们哦!考验分为三个部分:一,

情歌对唱（请自备伴奏带）；二，心有灵犀一点通；三，爱的表白；名额有限，限报10名，在这里我们会有丰厚大奖等着您们哦！

奖项设置：

郎才女貌 x名 价值xxx元的礼物

心有灵犀 x名 价值xxx元的礼物

## 情人节服装店活动策划方案篇五

### 1、爱情幸运上上签！（2月13日-2月15日）

百万新年贺岁礼送不停，微信测试爱情幸运上上签游戏，凡参与粉丝分享本次活动至朋友圈便可根据官方微信提示进入下一步测试爱情幸运上上签游戏，抽中上上签即可凭验证码来店兑大礼一份哦！想测试一下您20xx年桃花运如何吗？一起来抽一支爱情幸运上上签吧！

礼品设置：爱情幸运上上签礼：新年礼金1元（每天设置5名）

爱情幸运中签礼：新年礼金5元（每天设置1名）

心想事成礼：羊年小玩偶1只（每天设置2名）

活动地点□xx百货官方微信

费用预估：新年礼金可当现金花（在百货区单笔满3立减1元、5元，使用事项详见礼金券背面，此项费用百货与品牌使用供应商对半分摊，礼品为库存现有礼品）

### 2、喜气羊羊找不同！（2月13日-2月15日）

找出微信内两张羊画图不同，将答案回复，答对者送新年礼品。

礼品领取时间：2.13-2.15，地点□1f客服中心