

# 最新三八节服装店活动方案策划(汇总9篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 三八节服装店活动方案策划篇一

平面设计的使用按照常规来执行，视各地专卖店及专柜的具体情况自行决定。

- 1、使用时间：整个活动期间
- 2、使用地点：塞尔曼服饰专卖店或专柜
- 3、涉及项目的使用方法：

### a□吊旗

悬挂在专卖店的天花板上。

### b□pop

贴在专卖店的橱窗或者背景板上。

c□易拉宝摆放在店门口或专柜旁。

### d□店铺海报

将海报放在看板上，置于店门口，条件允许的店面也可在店面门柱上张贴海报，以增加促销的气氛。

## e□促销海报

使用方法与店铺海报相同。

## 服装店国庆活动策划(五)

### 三八节服装店活动方案策划篇二

1. 活动目的：让更多人了解布意坊及古淳品牌，增强品牌意识和品牌知名度，加大客流引进消费群体!利用活动互动处理滞销、夏季服装提升销售业绩、从而达到盈利!

2. 参与人员：郟县布意坊\*古淳全部员工

3. 具体地点：郟县西大街聚源广场

5. 横幅内容：

迎中秋\*庆国庆 布意坊\*古淳服装大赠送

喜迎双节 秋装上市 5折起!布意坊\*古淳

迎中秋\*庆国庆秋装上市 5折起!布意坊\*古淳

6. 活动内容：

好消息，好消息!布意坊女装开业了!全场新款购第二件5折!特惠款买一送一!抽奖送礼品、抽奖送现金!活动期间购物有礼!进店就有机会中大奖!大奖开心抱回家!好运连连就在七彩转盘!

好消息，好消息!古淳男装开业了!全场新款购第二件5折!特惠款买一送一!抽奖送礼品、抽奖送现金!活动期间购物有礼!

进店就有机会中大奖!大奖开心抱回家!好运连连就在七彩转盘!

## 三八节服装店活动方案策划篇三

商家打折大拍卖是常有的事，人们决不会大惊小怪。但有人能从中创意出“打1折”的营销策略。实在是高明的枯木抽新芽的创意。

日本东京有个银座绅士西装店。这里就是首创“打1折”销售的商店，曾经轰动了东京。当时销售的商品是“日本good”□

具体的操作是这样的：先定出打折销售的时间，第一天打9折，第二天打8折，第三天第四天打7折，第五天第六天打6折，第七天第八天打5折，第九天第十天打4折，第十一天第十二天打3折，第十三天第十四天打2折，最后两天打1折。

商家的预测是：由于是让人吃惊的销售策略，所以，前期的舆论宣传效果会很好。抱着猎奇的心态，顾客们将蜂拥而至。当然，顾客可以在这打折销售期间随意选定购物的日子，如果你想要以最便宜的价钱购习，那么你在最后的那二天去买就行了，但是，你想买的东西不一定会留到最后那两天。

实际情况是：第一天前来的客人并不多，如果前来也只是看看，一会儿就走了。从第三天就开始一群一群的光临，第五天打6折时客人就像洪水般涌来开始抢购，以后就连日客人爆满，当然等不到打1折，商品就全部买完了。

## 三八节服装店活动方案策划篇四

活动主题：

季末大出清激情购物

/我爱秋天，乐享购物

活动时间：

20xx年xx月xx日到xx月xx日

活动目的：

超市活动主要是吸引更多的人气前往购买其商品，但更重要的是能带动超市其它商品的连锁销售！现如今，是换季的. 季节，服装、鞋、化妆类是顾客的必备之物，因此，此次活动要以服装类为主，推出真正优惠于民的商品，让群众感到的确便宜。

### 一、服装夏末大清仓，秋款新装上市

服饰、鞋类夏款一律x折起，全场消费金额达到500元者可以免费获得面值200元的代金券，并有礼品相赠，比如衣架、鞋油等。

### 二、倾情新品，抢“鲜”体验

活动期间，每日凡在商场购买新品服饰满500元前10名消费者，即可享受新品体验活动，可当场抽奖，抽中几折即可享受新品几折优惠。

### 三、婚庆节床品大展销，婚庆套件劲爆低价。

### 四、皮具类满x元立减x元现金

### 五、运动休闲大型特卖会

运动休闲类服饰部分夏款最低2折出清，秋装新款x折起。

## 六、秋季护肤大行动

满x元立减x元现金，并有礼品相赠，如护手霜、化妆小样等。

## 七、家电大甩卖

(1)小型家电饮水机、热水器、电风扇等数十种单品特价销售，惊喜连连等你来。

(2)空调、洗衣机以及电视机等大型家电商品满x元减x元现金。

## 八、满额大换购

活动期间，购物满28元，凭电脑打印发票即可参加换购活动。加x元换购床品四件套、加x元换购被子一床、加x元换购电吹风一台、加x元换购杯子一个。

## 三八节服装店活动方案策划篇五

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11：00开始

音乐播放(首先暖场，音乐打造声势，吸引群众，聚集一定的人群，烘托现场气氛)，2遮阳伞摆好，工作人员到场，3五一，宣传标语悬挂好。

### 主要活动

以特别大的t恤(图案是以店铺名称，服装特色为内容)，悬挂于门店上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。——吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋(使其能鼓起来)，左边

为“福(服)袋”，右边为“手袋”。观众通过从下往上扔纸团，投中一方送相应礼品。(要求：纸团上写有姓名，联系方式，活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这些信息定期传递我们门店最新优惠信息)——吸引学生参与其中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上此次参加我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。(目的是为了来店铺的消费者有机会看到自己的名字，产生一种自豪与归属感)。

规则与要求：

左边送——x元代金券(一月内使用有效)。

右边送——一些生活用品(比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂)

幸运者礼品——本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。(数名)

2. 投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

特制大衣要求：1. 颜色鲜艳，图案明显；

2. 衣袋要大，要深；

3. 活动前必须把大衣挂好(挂在何处暂定)

方案一：

一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上(包括三人)全体六折。

方案二：

## 三八节服装店活动方案策划篇六

一、主题：

幸福大投“球”，下一个属于你。

二、活动时间：

上午11：00开始

三、现场准备：

1音乐播放(首先暖场，音乐打造声势，吸引群众，聚集一定的人群，烘托现场气氛)，

2遮阳伞摆好，工作人员到场，

3开业宣传标语要悬挂好。

主要的活动

以特别大的t恤(图案是以店铺名称，服装特色为内容)，悬挂于门店上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。——吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋(使其能鼓起来)，左边为“福(服)袋”，右边为“手袋”。观众通过从下往上仍纸团，投中一方送相应礼品。(要求：纸团上写有姓名，联系方式，活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这些信息定期传递我们门店最新优惠信息)——吸引学生参与其

中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上此次参与我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。(活动的目的是为了来店铺的消费者有机会看到自身的名字，产生一种自豪与归属感)。

规则与要求：

左边送——5元代金券(一月内使用有效)。

右边送——一些生活用品(比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂)

幸运者礼品——本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。(数名)

投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

特制的大衣要求：

- 1、颜色鲜艳，图案明显；
- 2、衣袋要大，要深；
- 3、活动前必须把大衣挂好(挂在何处暂定)

四、具体促销活动方案

促销方案一：

一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上(包括三人)全部都是六折。

促销方案二：

凡是当天在本店购买服装的消费者，可获得服装店代金券10元(或会员卡，可打8、8折与积分，积分越高，打折越低)，用代金券牢牢抓住客户，抓住客户的心，提高长期回头客。

一、活动主题

新店、新礼、新时尚

新店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚新店、好礼相见

新店开业，精点时尚

二、活动时间

活动周期：开业之日起十天(要害是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

三、活动对象

本次活动也会通过促销礼品选择来吸引一些男性消费。

四、活动内容(购物连环喜)

一重喜、进门有喜：

进店即赠予某某精美纪念品(或凭dm宣传单即可赠予礼品)

如1-3元左右礼品打火机、便签簿、原珠笔、锁匙扣、扑克等

二重喜、买就送(买满的`金额、赠予的礼品各专卖店自行定制):

凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双;

凡在活动期间凡买满258元,送价值48元精美宝珠笔一支;

凡在活动期间凡买满368元,送价值100元精美笔记本三组合一套;

凡在活动期间凡买满488元,送价值138元的真皮皮带一条;

三重喜、获赠贵宾卡,凡有发生购买的顾客,前50名赠予贵宾卡一张,注册登记后成为永久会员。

## 五、物料整合

### 1、店外主题海报:(主题任选其一)

新店新礼 新时尚

新店添时尚 折上加折 礼中送礼 企划文案

时尚新店 好礼相见

新店开业 精点时尚

点精时尚 三降惊喜

### 2、吊旗:

正面主题广告词,反面开业大吉或新品上市

### 3、易拉宝或\_展架统一活动主题,与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

## 六、终端环境

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合\_\_\_品牌个性主题终端要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与\_\_\_的品牌形象交相辉映。

### 一、策划目的

随着社会的发展，服装经济在市场需求的不不断变化下蓬勃发展，女士们对于服装的要求越来越高，品种要求越来越多，对衣服的质量也越来越在意。\_\_女装主推“棉麻”，在服装市场上容易独树一帜，获得关注度。策划的主要目的就是要把这种“棉麻”的主张进一步推广，取得顾客的.广泛认知。

### 二、市场现状

1、市场形势：服装市场良莠不齐，因经济水平不同，顾客购买力不同，消费者在需求、观念与购买等方面都不同。

2、产品情况：产品销量经常是排在淘宝女装品牌前列，价格偏高，利润偏高。

4、宏观环境：消费者对服装需求巨大，服装市场很有潜力。而且近年经济发展迅速，消费者的购买实力也很强。

### 三、swot分析

营销方案，是通过产品和市场的结合分析，和策略的运用，因此swot分析是营销策划的关键。

1、产品优势分析(相对竞争品牌)：产品质量好，手感比较好;产品款式多样化，能够满足不同需求的消费者。

#### 2、产品劣势分析

棉麻市场质量良莠不齐，有些消费者分不清好与坏，\_\_品牌比较容易被有些消费者混淆，品牌宣传度不高。

#### 3、市场机会分析

在服装市场中，“棉麻”概念是一个全新的概念，现代人开始注重环保与养生，比较容易接受“棉麻”产品的衣服，市场潜力很大。

#### 4、环境威胁分析

由于服装市场没有一个良好的市场机制与市场环境，有些法制不健全，服装款式容易被抄袭，而没有一定的法律来规范。

### 四、营销目标

### 五、营销战略

#### 1、目标市场战略

(1)市场细分：依据人口、地理、消费者心理、行为进行细分

(2) 市场选择：以25~29岁的经济实力比较雄厚的女性白领为主要消费人群，对她们进行一系列服装的设计。

(3) 市场定位：定位于中高档人群，服装价格偏高。

## 2、市场营销组合

(1) 产品策略：独立研制开发、联合经营、协约开发

(2) 价格策略：采取节假日放利等活动

(3) 渠道策划：采用垂直渠道营销

(4) 促销策略：在淘宝首页采取广告方式进行宣传，通过促销让利。交易则通过线上线下完成，促销内容则根据时令调整。

3、市场营销预算 总费用：20万元 阶段费用：10万元 项目费用：10万元

## 4、促销

(1) 广告：十一国庆节，在淘宝网首页进行广告宣传 (2) 销售促进：

## 六、客户管理

1、建立销售信息：注明产品类型、名称、价格，由顾客签字确认，方便售后服务。

2、建立会员信息簿：记录会员信息，会员在生日当天，凭会员证和身份证可以免费领取一份礼品。

## 七、总结

通过促销活动，可以传播企业文化、树立企业形象以及宣传

企业新主张，聚集人气、吸引人流、增加销量，从而提高市场占有率，对抗竞争对手带给我们的市场压力。一次成功的促销策划活动，可以提高企业名声，使产品品牌获得更高的关注度，从而扩大产品销量。

一、开锣省钱、玩美假期

二、诗歌花语、完美母亲节

三、爱心行动、完美助残日

四、健康生活、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵：\_\_商场在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、完美价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间：5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期，在大家准备前往旅游目的地之前的采购，部份大家的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。活动内容：实质是捆绑，销售

分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补

5月2日“开锣首席餐”特色

5月3日“玩美心情餐”绿色

5月4日“时尚青年餐”营养

5月5日“青春飞扬餐”美容

5月6日“开心、玩转餐”休闲

5月7日“归心似箭餐”调节合胃

每日食谱不同(主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

开锣时刻、争分夺秒(活动时间：\_\_年5月1日至\_\_年5月7日止)活动内容：实质是限时抢购，在每一天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每一天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20:30—21:30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，(数量有限，抢完为止)

(注：本次活动单张小票最多限领二张抢购票，入场抢购时必须将抢购票交于工作人员，才能入场抢购，抢购票必须加盖华达财务章方才有效)。

内部注意：内部员工及员工家属不得参与本次活动，违者必纠，所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上，顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品，每一天限抢300份商品。

3、玩转价期(活动时间：\_\_年5月6日晚20:00开始)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场商品拍卖会，1元起拍。

借特殊的日子,进一步把握销售旺季，特为服装店五一节做出以下促销活动方案策划：

一、活动主题：

五一节惊喜无限多

二、活动时间：

三、活动目的：

提升销售，降低库存，发展vip客群

四、促销内容：

(针对某某品牌专卖店)

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约： $(58\%+68\%+78\%+88\%)73\%$

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣(最低档)

1件400元(吊牌均价)58%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=360元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：360元\_268元=92元

88%折扣(中高档)

1件400元(吊牌均价)88%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=480元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：480元\_268元=\_\_2元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

平均折扣：(70%+78%+85%) 77%

活动对象□vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

五、活动宣传计划：

1、公司统一设计提供：kt版、pop□海报、部分礼品

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置

3、店铺布置：促销信息必须要提前安排制作宣传单(内容准确无误、主题突出)和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当地使用“短信通知的方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

## 三八节服装店活动方案策划篇七

三、活动目的：提升销售，降低库存，发展vip客群

四、促销内容：(针对某某品牌专卖店)

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约：(58%+68%+78%+88%) 73%

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣(最低档)

1件400元(吊牌均价)58%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=360元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：360元-268元=92元

88%折扣(中高档)

1件400元(吊牌均价)88%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=480元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：480元-268元=212元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

平均折扣：(70%+78%+85%)77%

活动对象□vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

70%折扣：400元(吊牌均价)3件70%(折扣)

-1200元(3件)35%=420元

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

五、活动宣传计划：

1、公司统一设计提供：kt版、pop海报、部分礼品

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置

3、店铺布置：促销信息必须要提前安排制作宣传单（内容准确无误、主题突出）和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当地使用“短信通知的方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品

## 三八节服装店活动方案策划篇八

活动对象：未婚男女。

活动定位：520，网络情人节。

活动主题：520——网络情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各xx人，共xxx人。

活动时间：520之夜（xx月xx日--xx月xx日）

活动地点（xx区xx道）。

活动目的：渲染520气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场

景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金xxx—xxx元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖一对钻戒。此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见

出中国女性的智、巧。

才艺表演（可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺）

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事（自找拍挡）。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

场地布置：

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备：

号码牌（设计成心型）、电视[dvd][vcd][话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每

对一米就够了)、纪念品。

## 三八节服装店活动方案策划篇九

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动时间：七夕之夜。18：30--20：30

活动地点□xx

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1. 本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

3. 广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4. 活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5. 办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6. 此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7. 客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8. 通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9. 此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

## 1. 百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

## 2. 游戏互动

才艺表演（可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺）

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事（自找拍挡）。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

## 四、场地布置

考虑到xx自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备：

号码牌（设计成心型）、电视[dvd][vcd][话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了）、纪念品。

宣传语：

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念，用行动缅怀那不变的传说。

以上就是本次服装店七夕情人节宣传策划案例，希望对这次的七夕情人节宣传给予较大的帮助。

活动宣传

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《x报》或是xx

宣传的时间为一周左右。