

服装中秋活动方案 服装中秋节活动方案(汇总5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

服装中秋活动方案篇一

1、各职工要熟知本次促销活动的各项内容，并在销售过程中要向顾客积极介绍做好解释推介工作。

活动一：中秋满额送好礼活动（买赠）

XXXX年X月X日—X日凡在丰润百货大楼及天天购物广场两店服装商场、鞋类商场、毛衫部累计购物满200元以上，凭当日微机小票即可参加“中秋满额送好礼”活动。

购物满200元赠2l洛娃洗衣液或福天龙塑料盆。

购物满400元赠2.8g汰渍净白无磷洗衣粉或亿星整理箱。

购物满600元赠5kg金龙鱼东北大米一袋或亿星垃圾桶。

购物满800元赠10kg金沙河水饺粉一袋或欧式蒸锅。

购物满1000元赠5l胡姬花花生浓香调和油或红果村衣柜或福康砂锅。

特别声明：两店超市、羽绒服商场、商店街不参加本次买赠活动！

活动二：活动期间凡在丰润百货大楼及天天购物广场两店服

装商场、鞋类商场、

毛衫部累计购物满400元以上，即可到两店服务台办理服装鞋类vip贵宾卡一张，持此卡在丰润百货大楼及天天购物广场购买服装鞋类商品正价享受8.8折优惠，特价商品享受9.5折优惠。

活动三：免费大抽奖，八月十五送您85支20克银手镯。

xxxx年x月x日—x日中午12时，凡年满18周岁的公民凭本人身份证到丰润百货大楼及天天购物广场两店任一服务台即可填写免费抽奖卡一张（每人仅限一张），21日下午两点在天天购物广场门前抽取85名幸运顾客。

无需购物，人人均有中奖机会！

活动四：活动期间，凡在丰润百货大楼及天天购物广场单张小票消费满58元（含两店超市）送自助采摘游券一张。凭券到两店服务台缴纳报名费15元即可参加由丰润百货大楼和天天购物组织的娘娘庄自助采摘游活动。

2、参与抽奖及买赠活动的工作人员需严格把关，要仔细检验购物凭证是否符合领取条件，做好赠品发放纪录和交接手续，每日营业结束后进行核对、汇总报公管部。

3、活动期间，为将更多的实惠留给顾客，商场惊爆价抢购商品也要礼让顾客，让顾客先买，不允许员工在岗期间参与抢购，避免出现空岗情况。

4、安保部、特价区员工要注意对特价区及发奖处秩序的维护，及时做好对顾客的讲解和引导工作，保证顾客与职工的人身安全。

5、本次活动地点安排：

大楼：在一楼服务台填写免费抽大奖奖券，发放并登记服装鞋类贵宾卡券，

发放赠品。采摘券超市由收银台员工发放，其他部组由各部组织发放。

天天购物：在一楼服务台填写免费抽大奖奖券，发放并登记服装鞋类贵宾卡券，发放赠品设在广场门口东侧。采摘券超市由收银台员工发放，其他部组由各部组织发放。

服装中秋活动方案篇二

情满月圆，举国同庆——好礼重重送！

20xx年9月15日-10月9日

第一阶段：9月15日-9月25日(中秋送礼、新款上市主题)

第二阶段：9月26日-10月9日(国庆佳节、实惠多多主题)

通过推出新款优惠及赠送活动等方式，营造中秋传统节日购物气氛，促进夏装最后清仓销售，将店铺货品按新、旧款式不同划分布置，推出部分8折优惠酬宾的新款秋装，并继续以清仓的价格，刺激消费者选择多购买夏季产品和旧款货品，利用应季购物需求拉动新款销售，从而整体提高业绩。

各自营/合作店(柜)及各代理商、加盟商(可根据具体情况选择参与)

(一)背景及现况分析

时值中秋,换季甩卖和秋装上市形成该时段市面上服装销售的主要通路,中国人重视传统,讲究合家团圆,每当节日到来时,买节日礼品送祝福团圆的习惯拉动了消费的巨大增长。早在

节日到来前的一段时间，各个商家就纷纷亮出自己的绝招，准备迎接中秋带来的消费热。而消费者们更是体现出了对节前消费的巨大热情，依据商家提供的服务，策划好自己的消费，体验着节前消费的乐趣。

每当有大节日来临，各大商家都会掀起一场销售的革命，用实惠的价格吸引大量的消费者。如今正值服装换季期间，不断在推出新品种，所以原来的不当季货品就不断在进行降价促销，各品牌纷纷出炉实惠的价格吸引消费者，让消费者从中得到真正的实惠，所以国庆前的服装市场呈现走旺的'景象。

分时间段的促销活动安排，可使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，并利用活动的时间分段主题轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对叮当猫品牌童装的印象，并不断实施消费行为。

(二) 店铺形象和货品陈列

1、店面货品pop布置：在店里通过货场陈列的调整和广告展示来吸引路人、招揽顾客及让顾客持续产生新的购物欲望。

2、通过优惠酬宾活动，让顾客体会到真正的优惠，挖掘潜在的顾客变为实际的购物者。

3、配置赠品促销方式，以提高附加推销的成功率和鼓励顾客多顾买。

4、通过卖场广播、门头广告条幅等方式的宣传，从优惠酬宾和品牌形象多角度进行宣扬，达到提高品牌的知名度和美誉度，让品牌家喻户晓，让优惠信息迅速、直观的传播给消费者。

5、推广方式：

(1) 门头横幅：各店根据店面门头实际尺寸制作，内容为：

情满月圆举国同庆叮当猫好礼重重送

(2) 橱窗布置：突出主题，设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛。

a□具体操作可考虑：

橱窗刻字：“月圆了天凉了该给孩子添衣了”、“特惠款2折起”、“新款8折起”

商场专柜x架：中秋主题促销海报(卡通风格)，醒目标示优惠信息、礼品信息及购物优惠活动内容。

(5) 收银台(猫头告示牌)：

衣到情意到礼到心意到！

情满中秋加1元送1件礼品

活动期间(9月15日-10月9日)：

1、凡在店内一次性购物满88元，可送钥匙扣一个。

2、凡在店内一次性购物满128元，加1元，可送闪光电风扇一个。

3、凡在店内一次性购物满198元，加1元，可送太阳帽一顶。

4、凡在店内一次性购物装满298元，加1元，可送书包一个。

(6) 货品陈列：将店铺货品按新、旧款式不同及不同优惠区分布置。

- 1、情满月圆举国同庆喜临门萌宝宝品牌折扣店好礼重重送!
- 2、新款上市8折起款款有情暖人心!
- 3、05秋装新品闪亮登场，健康环保拥时尚。
- 4、月圆了天凉了该给孩子添衣啦!

花好月圆喜相送

惊喜一重礼：特惠款式2折起，新款8折起。

惊喜二重礼：捷足先登超值送。

惊喜三重礼：衣到情意到礼到心意到!

情满中秋加1元送1件礼品。

活动期间：

- 1、凡在店内一次性购物满88元，可送钥匙扣一个。
- 2、凡在店内一次性购物满128元，加1元，可送闪光灯风扇一个。
- 3、凡在店内一次性购物满198元，加1元，可送太阳帽一顶。
- 4、凡在店内一次性购物满298元，加1元，可送书包一个。

1、参与活动相关人员：各店店员、领班，各办事处主管、公司零售部、企划部。

2、现场物料准备：门头横幅、橱窗pop架、吊旗、气球、礼品。

3、准备礼品赠送登记表、客户联系登记表等。

服装中秋活动方案篇三

由于今年天气的因素，夏季时间比往年提前，入秋以后天气也一直比较炎热，从终端消费上看，消费者在入秋后仍然以消费夏装为主，到目前为止除了秋前款已经销售一段时间外，其他的秋装才刚刚开始销售，十一之后很多地区的气候将会变冷，将进入卖冬装的季节，所以今年秋装的销售时间将比较短，对于销售非常不利。

秋收

语出《千字文》“寒来暑往，秋收冬藏”

1. 礼品一：衣架（见图）

以衣架作为本次促销赠品，主要目的是体现播牌人性化的一面，播牌设想周到，因为你新添了一些衣服，所以送你衣架，让你没有后顾之忧地可以去买自己的喜欢的衣服。

2. 礼品二：围裙（见图）

本次推广主题为“秋收”，“收”其实包含收衣服和收礼品的含义，“秋收”的第一联想就是收获季节的劳动，但消费者均为都市女性，因为意义已经转换，但秋收时要用的围裙却仍有具有标志性，所以，为凸显“秋收”的主题概念，本次推广活动定制了一批围裙作为促销礼品。

1. 通过优惠促销活动的现场举办拉动消费；

2. 通过广告宣传及媒体（电视广告及报纸杂志）进行新产品的宣传；

3. 短信群发，宣传方式中特别引进深圳市君贤科技的短信群发业务，据以往的销售宣传效果，借用短信群发方式，不仅大大节约了宣传费用，而且在实际的宣传效果中更是具有实时性，效率性（这点望请宣传部门特别注意）。

初步规划如此，希望各部门多提宝贵建议，详细设计待具体市施工时依具体情况而定。

服装中秋活动方案篇四

中秋是我们重要的节日，也是商家的商机，下面小编整理了服装中秋节活动方案，欢迎阅读！

- 1、利用“十·一”国庆黄金周的优势，提高品牌在同行业市场的知名度；
- 2、黄金周的人流量比较大，可有效地提升营业额；
- 4、利用“十·一”国黄金庆周，馈赠老顾客，开发潜在消费群体；
- 5、趁国庆的热度将新品进行有效的推广。

——塞尔曼喜迎国庆促销活动

2019年9月26日——2019年10月8日

各地专卖店

满288元有礼品赠送一款精美礼品。送完为止！

此次活动的解释权归塞尔曼总公司所有。

- 1、礼品种类：毛巾(有塞尔曼字样)扑克、圆珠笔等熨刷(参

考)

1、现场招贴宣传海报

2、吊旗

3□pop

4、易拉宝

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。

服装中秋活动方案篇五

提高xxx在消费者心中的公益形象，提高xxx品牌的知名度、美誉度和忠诚度，分析出服装的走势。

在每一个零售终端设立用于收集消费者不要的旧衣服的箱子，不管什么样的品牌和什么样的服装，我们都可以收集起来。然后通过一些公益组织赠送给贫困地区的人。

1、向所有经销商讲明这次活动的目的和可以给经销带来什么样的利益。经销商的利益是：到他处的人流量很大，有人流就有可能带来消费者对他这个经销点的观注，就有可能带来购买的行为；让消费者认为经销商也是一个好心肠的人，对于经销商的诚信度就会有很大的提高，这样，消费者就会觉得在这里购买就比其他地方更放心。

2、联系扶贫组织，向他们讲明我们这次是为了收集旧衣服的目的，对他们可以带来什么样的好处。他们的'好处体现在：让贫困地区的人们认为他们是有人关心的，扶贫组织是既有名也有实，他们的上级领导也会认为他们确实干了实事还不向上级争取费用。

3、收集旧服装后，定期向扶贫组织上缴，并联系相关媒体予以跟踪报道。

通过这次活动和相关媒体予以报道□xxx这个服装品牌档次和品牌知名度会提高很多，会让更多的消费才觉得xxx是一个关心社会公益事业的品牌、觉得用这样的品牌放心，这也就高了xxx品牌的美誉度。只要我们真的把这些事落在了实处，然

后再开展一些其他的营销活动，消费者的购买xxx服装的热情和指名购买提高，这也就提高了xxx的品牌忠诚度。也可以从收集回来的旧服装里分析出服装的走势。

现在消费者对于服装的消费是注重款式和质量，又由于很多衣服过了一定的时间，消费者就不想再穿了。对于过时的衣服的处理就显得有点烦，扔掉吧，又会觉得可惜；不扔吧，又占地方；捐献出去献爱心吧，又找不到地方。又由于少数地方的人民生活还较困难，还需要外界人士对他们进行一定的援助。现在也有扶贫组织，但他们的经费又较紧张，想做实事没钱也不能做。