

最新服装庆七一活动方案策划书 服装活动策划方案(优质8篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

服装庆七一活动方案策划书篇一

我国尚不发达的经济现状决定了我国绝大多数消费者对商品价格的敏感性。淡季商品由于供求关系的失衡决定了其价格的低廉，相对于旺季产品居高不下的价格，越来越多的消费者钟情于“换季购买”，以求实惠。如今年夏天在郑州等地出现的羽绒服热卖就是价格起主导因素，“波斯登”“丫丫”等著名羽绒服在今年夏季的销量竟然超过了去年冬季，郑州银基商贸城一位经销“波斯登”的商户就创下了一天销售300多件的佳绩。分析其原因，在冬季售价300多元的羽绒服，在夏季仅售100元左右，巨大的差价直接造成了羽绒服的旺销。对消费者来说，淡季购买可以得到更多的实惠。

2、观念

淡季营销方案，有很多产品销售淡季的产生仅仅是由于人们的消费观念造成的。如冰激凌，糖果，啤酒等一次性消费品，人们对这些商品的需要在一定时期好像并不强烈，造成了销售淡季的产生。但消费观念只是消费者心中的一种看法，它会随着消费者思想的转变、对产品认识的加强而随之发生变化，因此，消费观念具有可变性。如啤酒在天热旺销，天一转寒马上就转入销售淡季，但有人认为冬天不宜喝啤酒就有人喜欢冬天喝啤酒，这就是啤酒冬天仍有销售的原因。销售观念引导着多数人的消费行为，但消费观念的可变性使其不可能引导所有的消费者，这部分消费者就构成了淡季消费的

一个来源。

3、气候

四季的轮换导致了气候的变化，这也造成了许多产品的淡旺季的产生。如服装行业对气候的反应最为强烈，气温的上升或下降都会对服装的销售产生直接的影响，人们对不合季节的产品需求量很少。但气候也不是一成不变，如这几年全球气候变暖，冬季的气温越来越高，这种情况造成了服装的淡旺季逐渐发生了转移，原本三四月份仍处于销售淡季的春季服装，现在已经提前进入了“旺季”。

4、地理

在干旱无雨的西北卖不动的雨伞到了多雨的江南就会旺销，北方在8月之后杀虫类农药就没有了市场，但这种农药拿到昆明则四季畅销；中国正是雪花飘飘的寒冬，南半球却是烈日炎炎的酷暑。地理位置的不同造成消费者的需求不同，在此地处于销售的淡季的商品可能到彼地正逢销售旺季。

5、战略

作为企业，可能会出于战略性的考虑，从而选择在淡季时购入部分产品，进行备货，这样做的好处有三点，一则淡季降价时备货可节约费用，降低成本，使企业在旺季到来之后的竞争中占有成本优势；二则可以保证库存，避免旺季时产品畅销，到厂家却进不来货的不利局面；三是可以维护与供应商关系，增进交流。

6、事件

在销售淡季中，某些重大事件的发生可能导致销售由“淡”转“旺”。如6月、7月原本应是电视销售的淡季，但20xx年世界杯的开战却直接带动了电视机的销售，使得电视机在6、7

月份的销售额直线上升，这个淡季非但不“淡”，销量还直追旺季。

7、时间

对一部分中间商来说，时间上的差异造成了其在某些商品的淡季进货。如一位做外贸的商人，他在国内采购的货物运输到非洲，通过海上运输大概需要3—4月的时间，这就要求他在皮货生意的旺季来临之前3—4个月就要备货完毕，然后向非洲运输，才能在非洲的皮货旺季来临之时赶上销售。

8、其他

除去上面七种原因之外，还存在着部分淡季的需求，每年5—9月西服处于销售淡季，但在很多正式的场合仍要求到会人员穿西装，从而显示会议的正式性、重要性等。这些消费也同样构成了销售淡季的部分需求。抓住需求，创造销售经过对销售淡季消费者需求的了解，我们认识到在销售淡季消费者仍存在对产品的需求，企业只有寻找到需求之后抓住需求，并经过科学的营销策略来引导需求，进而扩大需求，才能够最终实现在淡季提升销售业绩。

服装庆七一活动方案策划书篇二

【促销主题】

恭贺新禧喜迎新春

共庆佳节x奉献

新春是绚丽的，精彩的，浪漫的，时尚与活力在这个多彩的日子里完美汇聚，男装佳节礼相连，与您共度绚丽节日！

【促销时间】

提议20xx年x月底至春节后一周

【促销资料】

- 1、新年新气象，全场xxx折起。
- 2、凡购物即送新春礼品一份（送完为止）。

【促销主题】x男装×店喜庆×周年

【促销时间】： 自定

【提议促销资料】（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1， 全场服饰xxx折， 部分商品除外；
- 2， 活动期间来店即送精美礼品一份；
- 3， 折后满xxxx元赠送指定服装一件；
- 4， 活动期间推出店庆价新款服饰；
- 5， 能够旧换新， 只需补足前后购衣差价。
- 6， 消费者现场办理vip贵宾卡活动（满500元可办理贵宾卡）。
- 7， 店庆当天过生日的男士出示身份证即能够xxxx折特价购买任意服饰一件。

【促销主题】x男装棉褙系列文化月（或者其它单品系列）

【促销时间】： 自定

【提议促销资料】（以下促销活动可自由选择，组合）：

1, 全场服饰xxx折起。

2, 打折后累积消费满xxx元, 可获得指定服装一件(库存产品)。

主要目的: 以上回馈以推广新品为主拉动销售力度, 同时, 经过赠送库存产品提升销售额。

3, ×原价xxxxxxx一律xxxxxxx

主要目的: 以特卖为主, 拉动库存销售。

男装春节前后促销活动物料登记表

一, “恭贺新禧, 喜迎新春”促销活动

门头横幅数量

3米条

6米条

灯笼(一组4个)数量

组

红包数量

二, x男装店喜庆xxxxxx周年

(x男装店全新开业)

x展架数量

门头横幅数量

立牌数量

吊旗数量

促销活动时间

促销活动资料

三，x男装系列文化月

x展架数量

门头横幅数量

立牌数量

吊旗数量

促销活动时间

促销活动资料

地区

联系电话

签名，时间

审批

服装庆七一活动方案策划书篇三

【促销主题】

恭贺新禧喜迎新春

共庆佳节洛兹奉献

新春是绚丽的，精彩的，浪漫的，时尚与激情在这个多彩的日子里完美汇聚，洛兹男装佳节礼相连，与您共度绚丽节日！

【促销时间】

建议xx年12月底至春节后一周

【促销内容】

- 1、新年新气象，全场xxxxxxx折起。
- 2、凡购物即送新春礼品一份（送完为止）。

【促销主题】：洛兹男装××店喜庆×周年

【促销时间】：自定

【建议促销内容】（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1，全场服饰xxxxxxx折，部分商品除外；
- 2，活动期间来店即送精美礼品一份；
- 3，折后满xxxxxxxx元赠送指定服装一件；
- 4，活动期间推出店庆价新款服饰；
- 5，可以旧换新，只需补足前后购衣差价。
- 6，消费者现场办理vip贵宾卡活动（满500元可办理贵宾卡）。

7，店庆当天过生日的男士出示身份证即可以xxxxxxx折特价购买任意服饰一件。

【促销主题】：洛兹男装棉褙系列文化月（或者其它单品系列）

【促销时间】：自定

【建议促销内容】（以下促销活动可自由选择，组合）：

1，全场服饰xxxxxx折起。

2，打折后累积消费满xxxxxx元，可获得指定服装一件（库存产品）。

主要目的：以上回馈以推广新品为主拉动销售力度，同时，通过赠送库存产品提升销售额。

3，××原价xx一律xxxx

主要目的：以特卖为主，拉动库存销售。

为统一洛兹品牌形象，“恭贺新禧，喜迎新

春”促销活动（对元旦，新春进行连带策划）的主题，时间，内容由企划部统一拟定，不做修改，物料统一制作，发放。

店庆促销（包括新开店），单品系列促销活动由客商根据市场需要进行选择是否实施，平面设计方案由企划部统一拟定。同时，鉴于市场特殊性，店庆，单品促销活动的的时间，内容仅供各分公司经理及代理商参考，挑选。具体促销时间，促销内容（包括大型活动公证）请各分公司经理和代理商根据市场及地区实际情况确定，精美礼品也由各分公司及代理商根据活动要求自行确定，并当地购置。

为保证促销活动按计划展开，请客商认真统计活动实施所需要的吊旗，立牌等物料数量，并确定店庆（包括新开店）及单品系列促销的时间，内容。请在表格相关位置填写统计好的各物料数量，确定的促销时间及选择好了的促销内容。

服装庆七一活动方案策划书篇四

一、项目介绍

由于资金有限，想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感，那还不如走传统行业路线——服装行业。尤其我们是合作一起开始创业，需要我们大家共同合作默契来考虑好各方面的事情，遵循互惠互利，有商有量的原则，不能因利和个人情绪影响店面的发展，至于我们个人之间的利润和合作规则，先等店面开起来，我们再来一定一份计划书，为以后店面有一个健康的成长过程打下基础。

我决定进军服装行业了，其理由如下：

1、衣食乃生身所需，市场之大

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的；随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意；所以穿，有着很大的市场，每人都必须的；冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是；犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂

蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式；让消费者欣赏自己的产品，是最重要的；这就是我们即将面对的最重要的根本。

2、服装业便于崛起，利于把握生存原则；

我之所以认为选择服装业便于崛起，是因为市场之大，购量之强，只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。因为是多少人在演绎着这个市场的生存规律，所以，只要你冷眼观看，就能知道自己该怎么着手于这个行业，前行者们都告诉了我们这个道理，不用你再去花钱去买了。再则选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我们这些刚涉足商业的创业界层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话，蕴涵了生存的规律及危机，但给予我们一处警示，我们要想生存，就必须解决一些问题：我们服装规模、产品定位、群体目标等。

我们的项目是做服装行业，开个女式服装店。

店名：（衣拉客、唯衣、衣新衣异、衣衣布舍）

群体目标

1、18-30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同

样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

从上面数据可知，18-45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20-35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

服装庆七一活动方案策划书篇五

一、活动目的春节是中华民族的传统节日，象征着辞旧迎新、吉庆欢乐。

国人传统习惯是办年货、全家团圆、拜访亲友。零售、餐饮业等各行各业必将迎来消费高峰期，同时也是促销活动高峰期、。也是我们通过春节促销活动，拉动产业销售，展示品牌热促销的最好时机。

二、策划思路

通过以上对问题和机会的分析，我们确定了本次活动的整体思路。

为了更好的突出天正的企业形象，借此契机，进一步提升天正公司的企业知名度和美誉度，结合整合多种传播手段的优势，以使用最少的传播费用达到最大的效果。

因此，我们将利用强大的商品促销活动、丰富的文艺促销活

动，首届天正服装文化节活动必将在天长人产生共鸣，引起轰动，从而取得预期目标。

活动主题：秋冬送暖时尚天正

活动目的：

- 1、展示天正公司的雄厚实力树立天长零售业第一品牌
- 2、进一步扩大宣传，通过过媒体的传播，提高企业的公众关注度
- 3、制造必要的新闻点，形成大密度的综合传播效应

三、活动范围及产品介绍活动范围：

店内所有商品(除配件)产品介绍：

森马的产品具有面料质地紧密轻薄，手感光滑柔软，光泽柔和，强力较好，耐磨性好，不虫蛀，不霉变。绚丽的色彩，青春的气息，潮流的设计，合理的剪裁，亲民的价格等众多特点。

四、活动策划

(1)活动时间□xx.02.10——xx.02.25

(2)活动地点：森马奉节专卖店

(3)活动目的：开展此次促销活动的目的在于消化目前公司积压库存，帮助终端客户快速销售森马服装，提高消费者对森马服饰品牌的认知度和对森马品牌的好感忠诚度，为即将上市的新款森马服装做好前期的准备工作。

(4)主要活动内容及流程：

即日起，凡来森马专卖店购物的顾客满200元即可享受9折优惠，满300元享受8.5折优惠，满500元享受8折优惠，满700元享受7.5折优惠，满888元即可享受6.5折优惠或森马vip卡一张(注打折不送卡，送卡不打折)，购满1000元以上即可6.5折优惠再加森马vip卡一张。

另外凡购满499元的顾客还可以参加抽奖一次。100%中奖率，惊喜等着你。

奖品：

特等奖：999元购物券一张(1名)一等奖：499元购物券一张(5名)二等奖：399元购物券一张(8名)三等奖：299元购物券一张(10名)四等奖：199元购物券一张(15名)五等奖：99元购物券一张(20名)六等奖：新年红包一个(50名)幸运奖：精美手机链一个活动前期宣传主要靠发传单和电视广告推广此活动。由临时工和当地广播电视局执行。

活动期间宣传为各个专卖店，由各专卖店销售人员执行。

五、活动预算：

基础费用：广告费用、宣传单印制、及各种宣传费用、临时工工资及加班费、奖品等等。预计本月促销活动期间成本费大概是4万元，以及各种应急费用1万元，一共5万元。

六、效果预估：通过此次促销活动，提高了本月销售产量和市场份额，预计该月销售额?达到平时每月平均销售额的140%，同时森马品牌的影响力也将大大增加，使更多的消费者信赖xx□

服装庆七一活动方案策划书篇六

开业，是一个专卖店最重要的一项活动!如何做好开业促销，

如何有效传播品牌形象、引起品牌在当地的轰动效应?公司拟定以下方案请加盟店认真执行!

一、产品陈列

根据公司要求，把产品进行分区陈列(详见陈列专题)

二、准备开业

2、准备销售工具—销售单、手提袋、计算器、零钱、顾客档案记录册等

3、店面形象—卫生清洁□pop悬挂有条理、招牌醒目、陈列饱满

4、人员—营业人员到位，形象干练，装饰清洁清爽

三、开业前宣传

1、确定好开业时间，并在开业前3天进行有效宣传

2、海报宣传(提前3天张贴)

3、宣传单发放宣传(提前3天直到开业不间断发放)

4、有条件客户可在相关媒体宣传

四、开业活动及促销

1、开业：鸣炮奏乐，彩旗飘舞，以气球人(或拱形门)吸引眼球，以音乐引起听觉注意，以明亮的店面服装色彩引起消费者兴趣，进行多感官促销!

2、开业促销活动开拓新客户并维持使他成为老客户

3、海报写清促销活动方案，并实施

4、后续跟踪回访

五、具体促销活动(即海报内容)

用爱创造的世界—爱幼多母婴用品专卖

用爱创造的世界，爱幼多母婴用品专卖店隆重开业啦！

尊敬的小宝宝准妈咪们：

大家好！

你们的好朋友——爱幼多来啦，快到这里来看看，让我们牵起手，一起去追寻幸福吧！更多快乐，更多惊喜，更多幸福，尽在爱幼多——幸福大家！

1、本店开业为x月x日，开业活动自x月x日至x月x日一周时间

2、活动期间所有产品均8折销售，部分促销产品有更多优惠哦

3、活动当日前

5名进店购物的顾客可免费获得t恤一件

服装庆七一活动方案策划书篇七

为了提升服装店的销量，带来更多的.客户，提升店面品牌形象，我店特地开展了一系列服装促销活动。

x疯狂抢衣大比拼。

xx年x月x日至xx年x月x日。

通过一个星期时间的人气集合，当晚参与活动的人员只多不少。数百种商品的赞助，其价值将远远高于购物最低标准，迎合了众多顾客贪便宜的心理，参与性加强。由于现今休闲服装单品价值较低，所以购物参与的最低标准定为x元，可促进其商品销售。活动现场气氛热烈，使人过目不忘。

促销活动气氛不必多言，需根据卖场不同进行区别对待。现场秩序更为重要，人员分配如下：计时人员2人、核定商品价值人员2人，主持1人、发号员2人、公布价值员1人、保安若干。商家赞助商品需把握一定尺度，价值不能太低。其它活动也需跟进，如发放礼品等，不需多言。

x月x日报纸四分之一通栏，设计思路：不能过分强调商品促销，应以服装促销活动为主，将抢衣活动介绍清楚及诱导顾客参与为重中之重。x月x日报纸四分之一，以促销为主，重点转为商品促销以及整体活动介绍，并突出x夜场。发放活动传单若干。

服装庆七一活动方案策划书篇八

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□xx--xx□xx□

活动地点□xx□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。