最新服装活动促销方案(实用10篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

服装活动促销方案篇一

一份行之有效的方案是建立在真实可靠的数据之上的，因此，事前的市场调整则是服装父亲节促销方案的基础，这样就为方案的科学性、准确性提供了保证，服装商家父亲节促销活动方案。市场调查，包括社会大环境，行业内部环境，比如产品特征，竞争对手情况，消费者的消费习惯等等，规划方案《服装商家父亲节促销活动方案》。通过对市场调查数据进行分析，找出自己的优劣势，机会风险。

接下来便是拟定促销方案，促销方案的内容包括以下的项目:

(一)目标对象只针对某一群消费者举办的促销活动，以便拟定最适合的促销手法

(二)主题主题的设定必须具有创意性、话题性，若能创造出口语或标语，则可兼具广告效果。

(三)诱因诱因是指消费者获得的部份，例如赠品、折扣等，诱因的大小要同时考虑消费者的接受度，以及企业成本的负担。

(四)参加条件参加条件是界定哪些消费者可以参加，以及如何参加此促销活动，例如:购买金额满300元可参加抽奖。

(五)活动期间活动期间指促销期间的设定，依过去经验及消费行为特性，决定长短合适的活动期间。

(六)媒体运用媒体的运用是指通过讯息传递的管道，将促销的讯息传达给消费者，由于讯息是否准确且即时的传达给消费者，对于促销期间的来客数会有相当的影响，因此必须谨慎地评估及选择媒体。

服装活动促销方案篇二

二、活动时间：5月8日-5月10日

三、活动资料：

1、实折实扣

女士服饰女鞋床上用品羊毛衫珠宝眼镜运动休闲箱包皮具内衣4.5-6折

2、刷卡再惠

以上商品在享受以上优惠的基础上，刷二百贵宾卡再享8.5折优惠

3、情寄母亲满额赠礼（购物送健康）

•宁波新东方医院联合二百推出’关爱母亲购物送健康’活动。活动当天，凡在二百当天实际消费累计满200元，赠送一张由新东方医院供给的价值183的女性健康体检代金卡一张。

4、配合促销辅助活动：

1、’母爱无疆真情专递’--母亲节真情祝语题写活动

活动时间：5月10日’母亲节’当天

凡在二百购物并在题写板上写祝语的顾客，咳嗽送由晶都好

时光供给的.价?80元的’三口之家’合家欢免费摄影券一张。（礼品有限，赠完为止）

服装活动促销方案篇三

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20xx年xx月底至春节后一周

【促销内容】

1、新年新气象,全场xx折起.

2、凡购物即送新春礼品一份(送完为止).

二,店庆促销活动(包括新开店)

【促销主题】:某某男装××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xx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xx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xx折特价购买任意服饰一件.

三,单品文化月(周)促销活动

【促销主题】:某某男装棉褛系列文化月(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xx折起.

2,打折后累积消费满xx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xxx一律xxx

主要目的:以特卖为主,拉动库存销售.

服装活动促销方案篇四

【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20xx年x月底至春节后一周

【促销内容】

1、新年新气象，全场8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x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8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400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6折特价购买任意服饰一件。

【促销主题】：洛兹男装棉褛系列文化月（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7折起。

2，打折后累积消费满500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□xx原价500一律300

主要目的：以特卖为主，拉动库存销售。

服装活动促销方案篇五

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20xx年xx月底至春节后一周

【促销内容】

1、新年新气象,全场xx折起.

2、凡购物即送新春礼品一份(送完为止).

二,店庆促销活动(包括新开店)

【促销主题】:某某男装××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xx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xx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xx折特价购买任意服饰一件.

三,单品文化月(周)促销活动

【促销主题】:某某男装棉褛系列文化月(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xx折起.

2,打折后累积消费满xx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xxx一律xxx

主要目的:以特卖为主,拉动库存销售.

服装活动促销方案篇六

平台满减：双十一将发放“购物津贴”，门槛为天猫跨店每满300元减50元，淘宝跨店每满200-30。具体的以单品详情页显示为准，购物津贴折扣上不封顶，且可以与品类购物券、天猫超市卡、支付宝红包、现金红包、店铺优惠券等叠加使用。

店铺满减：部分店铺设有店内满减活动，部分为会员福利，可提前注册会员享受折扣；另外可能会有一些平台设置的类目大额优惠券，或加赠预售专享礼品。以购买当贝投影为例，预售期间购买可获得专享优惠，同时可获赠魔方插座、电视会员卡、定制u盘等。

活动期间，天猫及淘宝平台将发放双十一超级红包（打开手机淘宝搜索开心就好525 即可领取超级红包），最高可中22888元现金红包或得随机红包。除此以外，活动期间还有订阅红包、拼手速的红包、膨胀红包等，抽奖后分享给小伙伴可获得额外奖励。领取的红包可以无门槛使用，多个红包还可以叠加使用。

用户通过活动分享链接进入预售活动页加入战队获得排名，并在活动结束后瓜分大奖。游戏期间需通过做任务提升战队的战力值，战队总战力值前30名且完成保底战力值的战队可获得对应的奖池，最高奖池50万。11月10日22:00战队比拼结束，11月11日当天上午将进行奖池瓜分，用户所在战队的个人战力值贡献越高，瓜分金额越大。

另外值得注意的是，天猫方面称今年双十一对价保规则进行了升级，将付款后15天内价保，改为付款后至11月11日活动结束后15天内全程价保，最长价保时间从15天延长至27天，用户可放心下单。保价操作具体方法：我的淘宝－官方客服价保中心－选择需要价保的－点击一键价保。

服装活动促销方案篇七

[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20xx年x月底至春节后一周

[促销内容]

1、新年新气象，全场xx折起。

2、凡购物即送新春礼品一份。

[促销主题]：洛兹男装店周年

[促销时间]：自定

[建议促销内容]：

1、全场服饰xx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xx_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。

7、店庆当天过生日的男士出示身份证即可以xx_折特价购买任意服饰一件。

[促销主题]：洛兹男装棉褛系列文化月

[促销时间]：自定

[建议促销内容]：

1、全场服饰xx折起。

2、打折后累积消费满xx元，可获得指定服装一件。

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。

服装活动促销方案篇八

二、活动时间：5月8日-5月10日

三、活动资料：

1、实折实扣

女士服饰女鞋床上用品羊毛衫珠宝眼镜运动休闲箱包皮具内衣4.5-6折

2、刷卡再惠

以上商品在享受以上优惠的基础上，刷二百贵宾卡再享8.5折优惠

3、情寄母亲满额赠礼（购物送健康）

•宁波新东方医院联合二百推出’关爱母亲购物送健康’活动。活动当天，凡在二百当天实际消费累计满200元，赠送一张由新东方医院供给的价值183的女性健康体检代金卡一张。

4、配合促销辅助活动：

1、’母爱无疆真情专递’--母亲节真情祝语题写活动

活动时间：5月10日’母亲节’当天

凡在二百购物并在题写板上写祝语的顾客，咳嗽送由晶都好时光供给的`价?80元的’三口之家’合家欢免费摄影券一张。（礼品有限，赠完为止）

服装活动促销方案篇九

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

双节同惊喜无限多

xxxxxx

提升销售，降低库存，发展vip客群

（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）

平均扣折：（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

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

服装活动促销方案篇十

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20xx年12月底至春节后一周

促销内容

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

洛兹男装店喜庆x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、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xxxx折特价购买任意服饰一件。

促销主题

洛兹男装棉褛系列文化月（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）。