

# 最新服装促销活动方案策划(优秀8篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

## 服装促销活动方案策划篇一

- 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。

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、借助应届毕业生网平台宣传

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。

## 服装促销活动方案策划篇二

[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]：洛兹男装棉褙系列文化月

[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。

## 服装促销活动方案策划篇三

温馨五月情感恩慈母爱

5月8日-5月10日

### 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)

## 服装促销活动方案策划篇四

元旦是一年中第一个重要节日，此时消费者经济比较宽裕，购买能力强、我们通过“现金”即时回报提升入店人气，烘托喜庆气围，且“抓钱能手”寓意感强，使消费者产生联想和期盼，易刺激消费者的购买欲望，最终达到冲刺年终销售高峰的目的。

12月28日至1月6日

恒源祥网络终端

金猴嘉奖抓钱能手

手有多大，奖金就有多大

看“谁”是抓钱能手

过年恒源祥全家喜洋洋

- 1、通过当地电视台，当地商报针对目标消费群作信息告知；
- 2、通过手机短信一对一告知活动信息，达到有效针对vip客户；

3、通过别致的店内外布置，使销售终端气氛隆重热烈。

中国店网—中国最专业、最全面的开店创业网

1、限时限量

2、金猴嘉奖抓钱能手

购物满xx元，即现场进行嘉奖一次，在奖池中单手抓现金，能抓多少给多少。

3、过年恒源祥全家喜洋洋

活动期间为全家人购物满xx元，送vip金卡一张(享有购物打8、8折的`优惠)和元旦精美礼品一份。

1、店内挂pop吊旗，店外彩旗，顾客购物赠送新春贺卡等来营造和渲染现场的浓烈氛围。

2、在活动黄金时段，穿着奥运福娃卡通服装，身挂“新春穿新衣，新衣伴好礼”“过年恒源祥全家喜洋洋”“看谁是抓钱能手”字样条幅在店外宣传，以吸引客户。

3、春节前一周以播放欢快的春节歌曲为主，室外装饰灯笼等。

4、各店活动商品或者赠送品必须于27号晚上前全部到位，并且将活动细则的解释工作落实到每位员工。

## 服装促销活动方案策划篇五

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.

## 服装促销活动方案策划篇六

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。

20xx年xx月xx日至xx年xx月xx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。

## 服装促销活动方案策划篇七

一、活动目的：

- 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。

二、活动主题：平分秋色——塞尔曼喜迎国庆促销活动

三、活动时间□20xx年9月26日——20xx年10月8日

四、活动地点：各地专卖店

五、活动内容：喜迎国庆，金秋送爽！塞尔曼为了感谢广大消费者的厚爱，特在国庆期间举行“平价分享秋装男人本色塞尔曼喜迎国庆促销活动”。凡9月26日——10月8日促销期间，在塞尔曼专卖店或专柜购买任何一款商品者，7.5折优惠满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。

## 六、礼品种类

1、礼品种类：毛巾（有塞尔曼字样）扑克、圆珠笔等熨刷（参考）

## 七、广告的投入

1、现场招贴宣传海报

2、吊旗

3□pop

4、借助应届毕业生网平台宣传

八、平面设计的使用。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。

## 服装促销活动方案策划篇八

一、活动目的：

- 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。

二、活动主题：平分秋色——塞尔曼喜迎国庆促销活动

三、活动时间□20xx年9月26日——20xx年10月8日

四、活动地点：各地专卖店

五、活动内容：喜迎国庆，金秋送爽！塞尔曼为了感谢广大消费者的厚爱，特在国庆期间举行“平价分享秋装男人本色 塞尔曼喜迎国庆促销活动”。凡9月26日——10月8日促销期间，在塞尔曼专卖店或专柜购买任何一款商品者，7.5折优惠满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。

## 六、礼品种类

1、礼品种类：毛巾（有塞尔曼字样）扑克、圆珠笔等熨刷（参考）

## 七、广告的投入

1、现场招贴宣传海报

2、吊旗

3□pop

4、借助应届毕业生网平台宣传

八、平面设计的使用。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。