

# 2023年服装促销活动策划 服装促销活动方案(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 服装促销活动策划篇一

20xx.7.1-20xx.7.11

xx商场前xx广场

提高品牌知名度，树立良好的企业形象，增加销量，同时也给广大消费者以感恩回馈。()

1、前期工作：

a与商场领导沟通具体操作细节，主要是价格、场地

b单页、海报设计制作

c7月1日—3日在各高校及商场附近发放宣传单页并张贴海报

d7月2日检查库存和现场物料

2、活动创意设计：

a鼓励郑州的年龄在17—27岁、身高165cm以上的'女大学生或公司职员参加比赛(不收取任何报名费)

## 服装促销活动策划篇二

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）

## 服装促销活动策划篇三

庆国庆感恩送真情(百货区买200送200礼券部分买200送100礼券超市区好礼大赠送)

利用国庆黄金周促销吸引顾客，提升销售和公司品牌知名度。

20xx.9.29周六——10.3周三(共五天)

### 一、百货区买200送200

超市区好礼大赠送感恩2+1卡免费办理

2、超市区活动：凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得，数量有限，送完即止：

单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋(限清溪店/大朗店)

单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满98元，送康元早餐饼1000克一盒(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋(限樟木头店/黄江店/大岭山店/大朗店)

3、活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中女装网心免费办理2+1感恩卡

## 二、百货区买200送200商铺区靓装四折起感恩2+1卡免费办

1、百货区活动：活动期间，凡在百货区参与本次活动的专柜购物满200元即送200元礼券一张(部分专柜买200送100)，多买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费(100元礼券可在送200元礼券的专柜进行消费，200元礼券不可在送100元礼券的专柜进行消费);不足部分补足现金，多出部分不找赎;参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券;(圣伽步、爵根仕、欧莱雅、美宝莲、esprit促销活动期间接受礼券)

2、全场精品商铺靓装四折起。

## 三、百货区买200送200二楼2500m<sup>2</sup>运动城新张有惊喜感恩2+1卡免费办

2、二楼2500m<sup>2</sup>专业运动城xx月xx日惊喜登场，当日多家著名化妆品品牌、运动品牌接受礼券，仅此一天，绝对惊喜.....(欧莱雅、美宝莲、耐克、阿迪、kappa xx月xx日当连衣裙天接受礼券)

## 四、超市区、百货区好礼大赠送感恩2+1卡免费办

凡在超市区和百货区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得，数量有限，送完即止：

单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋

单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶

单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提

百货区可享受以下实惠好礼赠送，数量有限，送完即止：

单张购物小票满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票满138元，送花庭卷纸115克一提

单张购物小票满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋

活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理2+1感恩卡

### 1、百货区活动细则：

1、活动期间□20xx.9.29周六——10.3周三，凡在各店百货区参与本次活动的.专柜购物满200元即送200元礼券一张(部分专柜买200送100)，多买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费。

2、买送活动礼券的使用方法为：各店百货区的礼券只可在店百货区使用，不可在超市区使用。该券在本次促销活动期间有效，礼券消费不能再享受其他优惠。100元的礼券可以在参加活动的任何专柜使用，200元的礼券只能在参加送200元的专柜使用，参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券。

3、用礼券、现金或消费卡混合购物时，以现金或消费卡金额部分兑换礼券，礼券金额购物部分不再兑换礼券。使用礼券消费时，金额不够用现金或消费卡补足，多余部分不找赎。礼券必须在活动期间内使用，过期作废。

4、本次活动期间天和百货感恩2+1卡只积分不打折，其他与我司有合作协议的优惠卡在本次活动期间也暂停使用，不参加活动的专柜现场注明温馨提示。

## 2、超市区活动细则：

1、活动期间□20xx.9.29周六——10.3周三，凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得；感恩2+1卡在本活动优惠不再与其它优惠同时使用，感恩2+1卡只积分不打折；超市区礼品可少换但不可多换（如购物小票价格为138元可以换两件68元的同样商品或138元的商品一件，而不能换两件不同的商品），小票不可以累加，单张只能兑奖一次。数量有限，送完即止：

a.单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋（限清溪店/大朗店）

b.单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶（清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

c.单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒（清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

d.单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提（清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

e.单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋（限大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店）

提前对个专柜货品价格进行摸底，并做好记录，活动期间检查是否有私抬售价再参加活动的情况。对货源进行跟进，提前要求销售较好的专柜补充货源；检查是否有专柜故意不将新品上柜或谎称断码不进行销售。

活动期间监督各专柜的pop是否明显，保障清晰明确的提示顾客。不参加活动的专柜现场要以pop写明温馨提示：“本专柜不参加买200送200活动或买200送100活动，××优惠也精彩”。

必须将活动细则在晨、晚会上做好宣传，做到每个导购员、收银员、清洁工、防损员清楚和熟悉本次活动方案。导购与收银在给顾客推介商品时，应详细介绍公司促销方案。不得误导顾客，以免引起不必要之纠纷。

导购在开具销售小票时，必须按公司规定注明本专柜或商品“参加”或“不参加”字样，私自注明参加或不参加一律无效，促销费用照扣。参加的专柜在销售单上必须要写明“买200送200”或“买200送100”的字样。

导购员在开具销售小票时，必须使用正价条码，特价条码暂停使用。

活动期间，服务中心每小时不少于三遍促销信息广播；开收市时间视客流情况自定。

促销期间，若有专柜经公司批准参加或不参加，一律以财务部通知为准，经批准参加促销活动的专柜，执行时间为批准的当日当时；经批准不参加促销活动的专柜，执行时间为批准次日。

安排电脑部负责对各店兑券人员进行系统发券培训。每店设1名系统维护员进行现场指导、维护工作(如没有编制，要提前安排发券负责人跟进)。礼券/礼品兑换人员需保留顾客的电脑小票进行存底，不可私自向顾客赠送礼券/礼品。

安排兑券组人员的办公桌椅及相应印章文具(XX月XX日下午21:00点前必须到位)。

安排兑券人员。兑券处一组2人，即1人兑券、1人审核。每班指定一位负责人，对赠券的作废、重新发放、审核负责。

安排礼品堆头的摆放位置和摆放形式。

注：

为保证执行效果，防止竞争对手恶性竞争，本方案需严格保密

如对本方案有建议及疑问，请及时联络企划部市场运营中心·企划部

## 服装促销活动策划篇四

“以书会友，相约龙睛；光棍之夜，告别单身”

值此光棍节到来之际，我社团举办以“光棍节”为主题的社团活动，一方面想让小伙伴们体验大学的美好生活，感受“光棍节”的欢乐气氛；另一方面让小伙伴们交流感情，促进会员之间的了解，提高团队协作能力和凝聚力。

增加本社团与其他社团之间的交流与联系；丰富小伙伴们的课余生活，让其体验大学的美好生活；增加小伙伴们之间的交流和了解，提高团队的协作能力和凝聚力，让小伙伴们在社团中得到应有的锻炼等。

龙睛读书社全体成员及其他兄弟社团部分成员

时间：11月11日

地点：教学楼a楼

- 1、社团内部做好宣传工作，向会员们征求活动意见及建议
- 2、会长、部长合理分配任务
- 3、做好活动之前的材料、设备及道具的准备工作



#### 4、做好预案，确保活动的有序开展

##### 1、携手共度难关

##### 2、情牵龙睛

##### 3、同一个龙睛，同一个家

#### 活动一：

##### “携手共度难关”

#### 活动说明：

小伙伴们男女之间两俩组合，记忆书名，男生或女生转十圈后，如果能准确说出书名，则不需惩罚，如果说出书名错误，则两人相互背靠背夹气球绕班级一圈，期间不允许气球掉落，否则从头开始。

#### 实施步骤：

1、活动前准备好大量气球和需要记忆的书籍，供游戏时使用

2、做好活动中男女队员之间的分配，组建好挑战队伍(可以男女速配或抽签决定)

3、结束活动

#### 活动二：

##### “情牵龙睛”

#### 活动说明：

光棍之夜，速配脱单。根据我社团的实际情况(女多男少)活

动二实行相亲环节，但有所不同的是女生作为嘉宾，女生选取台上心仪的男生作为对象。男生也应争取女生能够选择自己，期间各部长也可帮助男生说服女嘉宾并且提问问题等。

实施步骤：

- 1、布置好相亲现场
- 2、安排好男女嘉宾，有序进行活动，并拍照留恋
- 3、现场观众提问，可以给与女嘉宾建议等
- 4、活动结束

活动三：

“同一个龙睛，同一个家”

活动说明：

由龙睛全体成员集体合唱歌曲(单身情歌)并录制mv留作纪念

实施步骤：

- 1、集体合唱歌曲
- 2、唱歌的同时录制mv并于班级里播放
- 3、活动结束

让刚步入大学的小伙伴们体验了一个不一样的双十一，丰富了他们的课后生活，体验了大学生活的丰富多彩，同时，也加强了同学之间交流与了解，增进同学们之间的友谊，有利于增强社团内部的凝聚力，是社团更加团结，促进社团发展。

## 双十一服装店促销活动方案4

双11·脱单季——告别单身小时代

20xx年10月25日—11月13日

1、20xx年新品会员享8.8折优惠；

2、部分产品7折起；

3、满额换购，聚划算

一次性消费满1000元，加11元即可换购价值200元以内的商品；

一次性消费满20xx元，加11元即可换购价值400元以内的商品；

一次性消费满3000元，加11元即可换购价值600元以内的商品；

一次性消费满4000元，加11元即可换购价值800元以内的商品；

以此类推。

本次活动最终解释权归努男装直营店所有。

## 双十一服装店促销活动方案5

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。

疯狂抢衣大比拼。

20xx年x月x日至20xx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xx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，并突出夜场。发放活动传单若干。

## 服装促销活动策划篇五

温馨五月情、感恩慈母爱

20xx年5月8日—5月10日

1、实折实扣

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提供的价值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

2) 活动时间：5月10日‘母亲节’当天

3) 凡在二百购物并在题写板上写祝语的顾客，每人赠送由晶都好时光提供的‘价值580元的’三口之家’合家欢免费摄影券一张。（礼品有限，赠完为止）