

少数民族服装秀活动方案策划(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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

少数民族服装秀活动方案策划篇一

风情展活动

策

划

书

编制时间

目录

一、活动背景	—————	(3)
二、活动目的	—————	(3)
三、活动主题	—————	(3)
四、活动内容	—————	(3)
五、活动要求	—————	(4)
六、活动对象	—————	(4)
七、活动地点	—————	(4)

八、活动时间	—————	(4)
九、主办单位	—————	(4)
十、活动流程	—————	(4) 十
一、奖项设置	—————	(7) 十
二、经费预算与所需器具	—————	(7) 十
三、创新点	—————	(8) 十
四、应急方案	—————	(8)

校内少数民族风情展活动策划书

一、活动背景

以“迎接党的十八顺利召开”为契机，让身边的青年团员更加了解民族文化。因为民族文化就是一个民族在社会发展过程中所创造和发展起来的具有民族特点的物质、精神文化的总和。任何一个民族文化都是该民族在特定的环境和历史条件下创造的，表现出特定的类型和与其他民族文化的本质区别。中国各少数民族在长期的历史发展过程中，都形成了本民族独具特色和风格各异的文化。我国56个民族在漫长的历史发展过程中，形成了各自独特的生活方式、信仰意识、性格品质、礼仪习俗、风土人情、节日庆典等，这一构成了各民族不同的文化格局和文化特征。作为观念形态的文化，它的表现、传播和丰富发展，还要借助相应的媒体，如民族语言文字、新闻出版、电影、电视、戏剧等各种文化设施。在新中国，少数民族的传统文化都受到尊重和保护，各民族都可以自由地保持和发展本民族的文化。

各民族文化独特底蕴，反映当代民族文化风采, 舞动民族文化

激情。加强对少数民族形成了各自独特的生活方式、信仰意识、性格品质、礼仪习俗、风土人情、节日庆典等的了解。

三、活动主题

全城热爱 闪亮民族风

四、活动内容

邀请少数民族的学生群体或了解少数民族的同学参加活动，活动的内容通过少数民族特殊节日上的节目表演，让我们感受少数民族节日上的那种喜悦。活动前期会定期宣传，让大家了解少数民族的一些风俗习惯，文化礼节等。在饭堂、电子系各班级设立报名点，接受参赛者报名；活动开展过程中，各参赛者登台表演自己民族节日上的表演（穿插我们较了解的汉族民主介绍，还有地方特色小吃）。通过ppt背景介绍相应的少数民族，最后决出本次活动中的优秀者。活动后期，将本次活动少数民族的介绍、照片等在完美大厅展出或勘定成活动纪念册分发给校内各系部。

五、活动要求

- 1、参赛者必须是少数民族或了解少数民族的学生或老师群体，参赛者要在班级中或饭堂设立的报名点报名参赛。
- 2、此次活动内容要求：各少数民族特殊节日上的节目表演（背景ppt的同时播放介绍民族文化，风俗习惯等），节目内容要积极向上，表现民族特色文化。
- 3、民族服装需租借的参赛者需在活动前三天告知团总支工作人员。
- 4、参赛者注意活动前的排练，活动前一天需彩排跟进，确定各参赛者的节目表演形式。

5、提前一星期做好活动宣传工作、活动会场的申请及布路、活动道具、纪念品等的准备。

6、比赛时间待定，工作人员需设立报名点接受报名，比赛前要求各各参赛者提前15分钟到场；确认老师在比赛前5分钟已到场。

六、活动对象

全院师生

七、活动地点

图书馆交流厅

八、活动时间

九、主办单位

电子系团总支

十、活动流程

活动前期准备：

1、组织部负责将本次活动的具体内容通知到各班团支书，各班团支书告知班级各成员比赛内容，注意事项，活动要求。接受各班少数民族学生报名参加活动。

2、实践部在饭堂设立报名点接受报名，并到各系辅导员室征求意见接受少数民族老师的报名参赛。

3、秘书部在比赛前向曹宜君老师说明比赛时间，确保活动可行。实践部向街舞社团或舞蹈社团、街舞社团发邀请函，邀请他们比赛当天，上台表演。

4、宣传部在比赛前取出经费，制作好宣传海报和横幅，并且在比赛前把海报张贴在食堂布告栏上和西区布告栏上做好宣传工作。

5、实践部把名单汇总后交至策划部，在活动开始前给参加活动的人员开会说明活动的要求，具体安排。

少数民族文化交流会

活动计划

组织部门：民事部 活动时间：2013年4月

文化是民族的重要特征，我国是一个拥有五十六个民族，地域广袤的国度，在这片辽阔的土地上，曾孕育了极为灿烂辉煌的民族文化，每一个民族地区的文化都是宝贵的精神财富。

一、活动主题：

了解和弘扬少数民族文化，加强团结互助。

族文化交流会。

三、活动目的：

为丰富校园文化，增进各民族同学之间的友谊，让大家充分了解不同民族之间的风俗习惯与文化差异，方便各民族同学之间的交往，使各民族同学在一起相处的更加轻松、愉快。

四、参加人员：

五、活动内容：

民族文化图片，视频欣赏

少数民族同学介绍自己民族的风俗习惯 各位同学之间相互沟通，交流

六、活动时间：2013年4月

七、活动地点：启德楼

在了解和弘扬各民族文化的同时，相信每个人对各民族的文化都有了更加深入的了解，也相信我们在有着不同民族的背景下，会有着一颗相同的心。

负责人：基文民事部篇三：少数民族工作部活动策划书

生命科学学院学生会少数民族工作部活动策划书

活动背景：

当前大学生普遍缺乏对少数民族同学的了解，对少数民族的知识、文化、习俗知之甚少。

活动内容：

由学生会少数民族工作部负责，策划活动情况、联络活动场地、邀请参会少数民族同学，为我校少数民族学生准备一个丰盛的免费午餐；学生会实践部负责实施参与负责制。参会同学和老师的安全由自己负责。

一、聚会目的：

进一步了解了少数民族学生的思想、学习、生活状况，为今后做好少数民族学生的教育工作打下了良好的基础。让少数民族同学切身体验到我们对他们的一种温暖和关爱。

二、聚会概况：

1、聚会时间：2012年4月12日中午11：30

2、聚会地点：吉林农大五食堂三楼

3、聚会参与者：吉林农业大学少数民族同学及相关老师

三、聚会活动：

1、前期准备：

a 同学代表上前，致简短贺词□b 少数民族工作部部长讲话，相关老师发言□c 开饭....d 就餐过程中拍照、留影（有相机的带上相机、数码相机越多越好哦），如果可以拍视频更好。

（3）同学小会

午餐结束后，大家到校园游逛，拍集体照、聊天、互相交流....4、活动结束：

生命科学学院少数民族工作部 伍加海

2012年4月2号篇四：民族团结进步活动实施方案

大双庙镇总校

创建“民族团结进步”先进单位

活动实施方案

为全面促进民族团结进步，构建和谐教育，根据教育局要求并结合我镇实际，特制定大双庙镇总校民族团结进步活动实施方案。

一、指导思想

坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，牢牢把握各民族“共同团结奋斗、共同繁荣发展”这一主题，以建立和完善民族团结进步活动长效机制为重要手段，贯彻落实党的民族政策和法律法规，不断加强民族团结，维护和谐稳定，努力构建平等、团结、互助、和谐的社会主义民族关系，为实现“兴办赤峰市一流教育，建设自治区教育强县”的奋斗目标创造良好的环境。

二、实施原则

（一）坚持促进团结的原则。把巩固平等、团结、互助、和谐的社会主义民族关系，促进民族团结，维护教育稳定，创建民族团结进步先进单位作为活动的主要目标，并围绕这一目标开展活动。

（二）坚持促进发展的原则。通过民族民族团结进步活动的开展，进一步加快我镇教育特别是民族教育的发展。

（三）坚持激励为主的原则。创建活动重在引进社会各界重视、关心、支持民族团结进步事业，通过每年一次的表彰先进、典型引路，进一步贯彻落实党的各项民族政策，建立和完善长效机制，促进各民族师生“共同团结奋斗，共同繁荣发展”。

（四）坚持实事求是的原则。各小学、幼儿园必须真实反映创建活动开展情况，并保存好工作痕迹和档案资料。

（五）坚持公开、透明的原则。标准量化，办法公开，程序公开，奖惩公开。

（六）坚持动态管理的原则。总校每年对活动进行一次考核，凡达不到要求的取消评比资格。

三、实施范围

大双庙镇总校所属各小学、幼儿园。

四、实施内容

（一）强化组织领导，加强队伍建设

- 1、将民族工作和民族教育工作纳入支部党建工作目标和学校（幼儿园）年度工作计划，有年度工作计划和工作总结□
- 2、成立民族工作协调小组，有领导分管民族工作、有专人负责民族工作具体事项。
- 3、定期召开民族工作（民族教育工作）会议，研究和部署民族工作，全年不少于2次。
- 4、积极培养和选拔少数民族干部，在班子中占一定的比例。

（二）不断健全和完善学校民族工作制度。

- 1、做到制度上墙。
- 2、建立协调、处理涉及民族纠纷和突发事件的应急预案。

（三）加强政策法规宣传，积极营造民族团结进步氛围。

- 1、坚持不懈地开展党的民族政策、民族宗教法律法规方面的宣传教育和民族团结进步教育，每年开展宣传教育活动不少于2次。
- 2、积极开展社会主义精神文明建设，积极组织开展少数民族文化体育活动，每年不少于2次。
- 3、近年来未发生影响较大的涉及少数民族的民族纠纷，各民族平等、团结、互助、和谐。

- 4、每年9月要开展丰富多彩的“民族团结进步活动月”活动。
- 5、规范使用社会市面蒙汉文，社会市面用文的并用率、准确率规范率达95%以上。

（四）民族工作基础数据和资料准确详实。

- 1、学校有少数民族师生基本情况统计表（含少数民族成分、各少数民族学生数量、学习本民族语言文字学生数和未学本民族语言文字学生数），做到底数清、数字准、情况明。
- 2、有学校少数民族师生花名册。
- 3、有学校特困少数民族师生花名册和被救助少数民族师生花名册。

（五）积极为少数民族师生办实事、做好事。

- 1、积极主动为少数民族师生排忧解难，每年为少数民族师生办2件实事、好事。
- 2、开展帮扶结对活动。普通小学（幼儿园）要根据本校（园）办学条件和特色优势，积极开展对民族学校（幼儿园）的结对帮扶送温暖活动，有具体的帮扶计划，落实联系人，进行定期走访慰问，解决实际困难。
- 3、尊重少数民族风俗习惯和宗教信仰，积极维护少数民族合法权益。
- 4、积极配合民族部门办好学校清真食堂（或窗口），为回族师生服务好。

（六）创建县级民族团结进步先进单位

五、考核方法

日常考核。日常考核重点是检查阶段性工作、单项工作和临时性任务的完成情况。

年度考核。年度考核主要是对全年创建工作进行综合评定。年度考核总分为100分。

六、考核程序

(一) 自查自评。每年10月30日以前各校(园)要进行自查,把书面总结报总校,同时准备好有关资料备查。

(二) 考核组考核。由总校民族团结进步活动领导小组牵头组织。

七、奖惩措施

(一) 年度考核结果由县民族团结进步创建活动领导小组审定公布。对年度考核为优秀的单位,予以通报表彰,对工作完成较差的单位,予以通报批评。

(二) 年度考核结果作为推荐县级民族团结进步模范集体和模范个人的重要依据。

附:

大双庙镇总校创建“民族团结进步”先进单位活动领导小组
组长:李仕慧

副组长:李凤祥、孟祥会、赵宏利

少数民族文化节

策

划

案 组员：次成贡布 尔额体日

周 唯 张雄伟 目录

一、策划背景：

我国实行平等、团结、互助、和谐和各民族共同繁荣的基本民族政策。同时少数民族同学读书在外，需要营造更好的氛围以让他们感受到学校大家庭的温暖。在一些民族高校，各民族的民族文化节早已如火如荼进行。而在我们学校，虽有少数民族同学举办了一些活动，但是活动规模较小，未形成正式的少数民族文化节。而举办这一活动无疑对加强各民族同学之间的相互了解、促进校园文化建设和校园和谐有重大意义。

二、前期调查与swot分析：

（一）活动优势： 1学校对少数民族同学相当关注，会给予充足的政策和资金支持； 2我校并没有举行过这类活动，容易激发学生的好奇心，吸引更多的观众； 3我校少数民族学生较多，且我校少数民族的族类在10个以下，并以彝族与藏族为主，易于组织； 4本组的两位少数民族组员，在各自的同胞中具有较强的人际关系网，能够号召广大同胞积极参与活动。（二）活动劣势： 1因为并没有举办过类似的活动，一切尚在探索之中，缺乏经验； 2因为举办活动的各项资源是有限的，要确保活动的规模，所以这个文化节的主要活动只能在一个校区进行，因此两个校区之间在此次活动中的沟通、联络不太便利。

（三）活动机遇： 1随着各民族的大融合，越来越多的民族文化被侵蚀、同化。他们越来越注重本民族文化的传承，举办这个活动将会得到众多人的参与和支持。而且少数民族同学在外读书，因此有很强的民族凝聚力，举办活动时会尽心尽力。2本活动若成功举行，将会使更多的汉族同学了解少数

民族的风俗、文化，可以增进我校汉族同学与少数民族同学的交流与沟通。

（四）活动威胁：

我院承办的中华传统文化节已经举办了几届，已有较大的影响力及各项完善、有特色的活动。因此少数民族文化节如何脱颖而出是一个重大的问题。

2努力借鉴其他学校类似活动经验，做好调查和策划，以求尽善尽美； 3实现现有资源的优化配置，小型活动同时于两个校区进行，大型的文艺晚会于校本部举行； 4针对我校中华传统文化节的竞争，细致地分析其优劣，发挥少数民族文化的优势，做出创新和改革，以达到吸引眼球的目的。

三、活动安排：

（一）活动时间：

每一学年下学期期中（即11月份）具体时间待定。

（二）活动地点：

航空港校区和龙泉校区

（三）活动组织者与参与者： 1活动主办方：校团委

2活动承办方：各学院团总支学生会 3活动参与对象：全校师生

（四）前期准备：

（五）活动具体内容：

鉴于我们学校的少数民族同学以藏族、彝族为主，因此以下

活动策划主要以藏族、彝族为例分析。

1. 少数民族文化展活动概述：

从11月月初开始持续一周。这是少数民族文化节的预热活动，在两个校区同时展出反映少数民族文化的图片，并通过悬挂横幅、放置展板、网络等途径全方位宣传少数民族文化节的系列活动安排。要求做到大气。

邀请学校领导及师生代表参加，穿插少数民族同学的节目表演。

3. 少数民族文化讲座概述：

在10月底邀请西南民族大学教授在11月中旬在我校两个校区进行关于少数民族文化的讲座。

4. 少数民族文化知识竞赛概述：

各学院先进行初赛选出一支队伍参加各个校区的复赛，最后由航空港出两支队伍、龙泉校区出一支队伍在航空港校区进行决赛。

5. 篝火晚会概述：篝火晚会以跳彝族民间舞蹈和藏族锅庄为主，该活动比较自由、而且在户外，容易吸引大量同学集体参加。

6. 闭幕式暨晚会概述：

整场晚会以少数民族同学为主要演员，并邀请西南民族大学及成都其它高校的少数民族艺术团同学加入，并招募一些汉族同学参与。节目形式为歌舞、相声、小品等为主，穿插一些互动活动。活动的最后是邀请在场的领导、同学、老师一起跳舞。

少数民族服装秀活动方案策划篇二

[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。

少数民族服装秀活动方案策划篇三

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）。

少数民族服装秀活动方案策划篇四

服装店母亲节促销方案活动主题：感恩母亲，母爱永恒。

一、在母亲节期间，向顾客宣传品牌文化内涵，让人们明白有这样一家中老年服饰专卖店，推广品牌，提高品牌知名度和美誉度。

活动时间(5.5---5.11)

大多数人没有过“母亲节”的习惯，[感恩的心]本身知名度也不高，直接对整体活动“冷启动”就存在风险。为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为“母亲节”活动的正式开展做好铺垫工作。告知公众“今年5月11日是母亲节”，以及[感恩的心]在“母亲节”当天要做的活动资料以及活动期间的承诺，引起消费者参与活动的欲望。

预热时间：可定在主题活动的前一个星期5.3---5.5三天。

一、可在店门口写上一块招牌，上写“今日距世界母亲节还

有xxxx天”，以此来提醒过往行人，母亲节即将来临，得好好为母亲过个节日准备了。

二、活动期间，可主推某一款或几款服饰，经过导购员向顾客详细介绍

三、可提前制作好以母亲为主题目的pop□宣传画等，在店内适当位置进行张贴或者悬挂，宣传方式有以下几种，可根据各个店的具体情景具体对待：

(一)到街头，闹市去发送宣传单以及讲解活动细则。

(二)将卖场的电话定为“感恩热线”，欢迎顾客进行咨询，接线员可在电话中明确告诉顾客，凡来店中参加活动的都有好礼赠送。

(三)为每一位在店中留下了电话的朋友，在母亲节的前一天若是还没有来参加活动，可主动给其发去感恩祝福，祝福其母亲节欢乐。

(四)活动期间，每一天来店中的前十位购衣的中老年人送上一朵康乃馨，并送上一声节日快乐。

(五)购衣就能参加抽奖。设定购物到达多少元就设定不一样的奖品，奖品为针对中老年朋友的食用油，大米，洗衣粉等。

(六)另外，可针对具体的顾客，送不现的好礼：

a孝心礼：高档木梳；

b青春礼：鲜艳康乃馨；

c长寿礼：精美生日礼品

根据其消费情景和身份来选择送什么礼适宜

1、店堂内环境。首先要坚持活动期间室内的地面，墙壁，门窗以及各种活动牌的干净，检查上头是否有灰尘，是否破损，是否有错误的或是不恰当的标语，如果有上述情景，就要立即纠正，以免影响店面的形象从而破坏活动氛围。

2、服饰陈列。查看服饰是否摆放好了，是否有灰尘，吊牌是否完整等，在平时就应当注重陈列这一块，活动期间客流量会突然增大很多，更应当注意服饰的陈列，可经过平时的经验，觉得哪种陈列更利于促销，哪种陈列更受顾客欢迎，在活动期间可做出有针对性的调整，或者尝试换一种陈列风格，让顾客光临时有一种焕然一新的感觉。

3、灯光，音响等设备的布置，可针对中老年服饰的顾客定位以及品牌理念，适当的布置一下灯光，围绕某一主推款式，可用不一样的色光来装饰，也可在店中选择一些比如舒缓的音乐，让老人进店了有种回归的感觉。

4、人员安排问题。活动期间，应当多增添些人员，做到每一块都有人负责，以坚持活动期间的服务不打折扣。

顾客的类型千万种，服务方式因人而异，所谓“知己知彼”“百战百胜”。

1、节俭型顾客

特点：爱讨价还价，选东西很仔细，爱占便宜，一向问价钱。

对策：推广时以强调产品优点为主，选择时价格较便宜产品。

2、虚荣型顾客

特点：喜欢吹虚自我的成就，穿着时髦，爱听别人赞美。

对策：尽量投其所好，强调产品时尚，引起她的注意。

3、自负型顾客

特点：穿着打扮引人注目，喜欢谈论自我，喜欢聊天。

对策：假装崇拜她，把话题捡过来。

4、固执型顾客

特点：主观意识强不易动摇，有明确购买意愿，不愿理解别人意见。

对策：尽量满足其意愿，反驳她时尽量委婉。

5、苛求型顾客

特点：喜欢吹毛求疵，不易被说服，喜欢自我掌握情势，通常这类顾客穿着打扮都很讲究。

对策：抓住她的需求，介绍一些价值较高的产品。

6、专家型顾客

特点：她问的话题，喜欢围绕着专业知识打转，使导购员下不了台。

对策：不要和她们在专业知识上做过多的争论，尽量改变话题。

7、反复无常的顾客

特点：情绪不稳定，反复无常。

对策：细心应付，根据她的心境来确定服务，对方情绪不好

时，导购员的态度应更加友善。

活动期间，切忌要注意现场氛围，必要时可请专业人士来现场指导，比如走秀，热歌热舞来引导现场气氛。

要注意做好活动结束的工作，比如清点物品与货品，撤消宣传标语pop等，以免引起不必要的纠纷。

少数民族服装秀活动方案策划篇五

服装店的促销目的无非是有两个：处理季节性服装，推广品牌形象。从消费者的角度上来说，促销对他们最大的吸引之处就在于得到实惠。因此，筹备促销前，一定要对消费者的需求进行调研，寻找到好的让利方案。

促销只是一种形式，还需要对于服装店进行一些实际的美化。正对国庆的服装促销，悬挂红灯笼与国庆，张贴庆祝海报，增加其他节日气息浓厚的装饰都给顾客一个良好的购物氛围。

虽然国庆节是10月1日才开始，但是服装店的促销活动完全可以提前。服装店促销时间，促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天，以免被对手抢先。再好的策划也要把握好时机。

虚伪的折扣已经让顾客麻木了。顾客需要的是真实而简单的折扣。因此服装店的折扣要明显，不要搞的太复杂，让人感觉便宜的感觉越明显，这样的服装店促销方案成功几率越大。

除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中。促销手段、促销时间都需要跟导购员进行认真的落实。充分调动其积极性，还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。

少数民族服装秀活动方案策划篇六

(一)活动主题

新店、新礼、新时尚

新店添时尚

时尚新店、好礼相见

(二)活动时间：七夕期间

活动周期：开业之日起十天(关键是前5天)

选择周六或周日、是节假日开业。

(三)活动对象

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性性消费。

二、前期准备工作

- 1、专卖店全体人员深入熟悉本次活动的主题、形式等；
- 3、每天营业前摆放主题海报，检查其他宣传物料、促销礼品等是否齐备；
- 4□dm或其他宣传单置于店内供顾客自取(企业内刊)；
- 5、专设开业促销活动区域及业务宣传台，并有专人负责；
- 6、专人负责物资准备：横幅、海报、报纸、促销礼品；
- 7、每天营业结束后收好主题海报及其他形象画面；

8、注意整理并及时把持有贵宾卡的消费者的资料输入电脑做备案资料。

公司总部提供：

b.加盟商负责本次“新店开业”促销方案的协调、执行、监督；

c.店长负责统计礼品数量、礼品派发进行跟踪；

e.片区经理对终端礼品、活动物料督促落实情况，跟踪、促销活动指导、监督、促销效果评估等。

三、终端现场气氛营造

(一) 营造气氛的原则

1、紧密结合主题，形成主题表现；

2、突出隆重感及视觉效果；

3、所有宣传物出现品牌logo□突出表现“时尚”的以及“企业”文化；

4、用统一的品牌视觉形象出现，体现品牌运作的规范。

(二)、造势规划

1、周边街区

a专卖店邻近街和市区主干道布标宣传；

b专卖店邻近街口指示牌宣传；

c商业集中区、重点街区dm发放；

2、专卖店外

a门前设置升空气球；

b楼体悬挂巨型彩色竖标；

c门口用气球及花束装饰；

d专卖店前设立大型主题海报(开业专用)一块，发布开业惊喜活动。

3、店内

a店内设立迎宾和导购小姐。

b专设开业促销活动区域，摆设活动宣传品、礼品及纪念品□c顶端悬挂pop挂旗。

d店内主题海报(新品专用)宣传。

e现场宣传单的发放。

四、促销活动

(一)进门有礼

进门后随机发放笔、打火机、笔记本、钥匙扣等小礼品。

(二)试穿有礼

试穿店内的服装的顾客可送一双价值29元的棉袜

(三) 会员制度

凡有发送购物顾客，前50名赠送会员卡一张，注册登记后成为__永久会员，享受选购__品牌服装的特别优惠和其他vip专享活动。购物并消费达到300元以上送马克杯，前50-100购物并消费达到300元以上注册成为会员，送马克杯。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

(四) 积分兑换礼品

另一类是“贵宾卡”，其积分方式为顾客每消费1元时，贵宾卡内积1分。积分年内累计，将于20__年11月根据各贵宾卡内积分的额度进行相应比例金额的购物卡回馈。

回馈方式：年底我店会员消费积分达5000分以上时，我店根据其具体消费金额计分进行回馈。积分回馈最低门槛为5000分起，每1000分兑换10元赠券，换领的“赠券”可于我店全场购买商品(本回馈赠券限我店一层使用/特例专柜及商品除外)。同时会员积分达到相应标准也可赠券与护肤化妆品指定商品二选一。具体回馈方法为会员积分达6000分可回馈60元赠券或与护肤化妆品二选一;达8000分可回馈80元赠券或精品腰带/护肤化妆品，护肤化妆品赠完即止。领奖后会员卡内相应积分即刻扣除。

少数民族服装秀活动方案策划篇七

20xx年元旦来临之际，抓住传统节日气氛大势营造促销让利氛围，提升终端销量、市场知名度，品牌美誉度。

新年新气象，惊喜乐全家！

20xx.12.20—20xx.01.10

1、促销活动一：现金红包大放送

凡购家具每满2万元（折后实际成交价），即可参与抽现金红包一个（8、18、28、68、88元不等），以此类推。

2、促销活动二：进店有礼

凡在活动期间光临纽约公馆及檀颂店客户，送20xx年新春挂历一份（前期邀约拜访的客户可不重复送）。

3、促销活动三：免费上门量房，免费家居设计，免费家俱一年内保养1次。

1、与搜房网合作，购买9-11月交房验收的5个大平层及别墅小区的'业主电话，12月1日-4日，用搜房网之名，借迎新年送一份小礼物（一份挂历+定制u盘）以表达谢意，电话邀约拜访，给正在装修的客户送礼物。印纽约公馆及檀颂logo的u盘。

2、12月7日-11日，拜访设计公司的设计师，送一份小礼物（一份挂历+定制u盘），了解近期设计的大平层及别墅业主信息。

3、12月14日-18日，针对意向客户上门拜访，送一份小礼物（一份挂历+定制u盘）邀约元旦进店下单。

1、12月17日-18日，布置门店节日气氛（12月8日采购），悬挂活动吊旗，参照如下：

2、12月16日与广告公司对接制作物料；

3、选3个小区，投放道闸广告一个月（待定）

1、元旦纽约公馆40万与檀颂20万，共计基本销量目标60万，冲刺目标为70万（当月实到款/签单）。

2、导购分区进行dm活动宣传单派发及客户邀约，达成元月份的基本销售目标时，奖励1000元，达成冲刺目标时奖励20xx元，奖金由店长进行分配。

少数民族服装秀活动方案策划篇八

幸福大投“球”，下一个属于你。

：上午11：00开始

1音乐播放(首先暖场，音乐打造声势，吸引群众，聚集一定的人群，烘托现场气氛)，

2遮阳伞摆好，工作人员到场，

3开业*，宣传标语悬挂好。

主要活动

以特别大的t恤(图案是以店铺名称，服装特色为内容)，悬挂于门店上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。——吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋(使其能鼓起来)，左边为“福(服)袋”，右边为“手袋”。观众经过从下往上仍纸团，投中一方送相应礼品。(要求：纸团上写有姓名，联系方式，活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这些信息定期传递我们门店最新优惠信息)——吸引学生参与其中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上这次参与我们活

动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。（目的是为了来店铺的`消费者有机会看到自己的名字，产生一种自豪与归属感）。

规则与要求：

左边送——5元代金券（一月内使用有效）。

右边送——一些生活用品（比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂）

幸运者礼品——本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。（数名）

投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

特制大衣要求：

- 1、颜色鲜艳，图案明显；
- 2、衣袋要大，要深；
- 3、活动前必须把大衣挂好（挂在何处暂定）

一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上（包括三人）全体六折。

凡是当天在本店购买服装的消费者，可获赠服装店代金券10元（或会员卡，可打8、8折与积分，积分越高，打折越低），用代金券牢牢抓住客户，牢牢抓住客户的心，提升长期回头客。