

最新鞋店的活动方案策划(汇总8篇)

调研方案是为了深入了解某个问题或者主题而进行的计划和安排，能够提供有针对性的数据和信息。活动策划有时需要放眼全局，以下是一些跨领域的活动策划案例。

鞋店的活动方案策划篇一

喜迎新春, 元旦感恩大回馈。

二、活动背景

中国已经连续12年成为全世界最大的女鞋消费市场。未来十年中国中小城市女鞋市场将以超常速度发展，巨大市场容量，超乎商家的想象。到_年，女鞋消费总量将超过80亿双，市场总交易额估计高达3000亿元。这组惊人的数据足以证明女鞋背后蕴藏着巨大的商机。故将元旦作为突破点，通过促销迅速扩大销量，占领市场，提升知名度。

三、活动目的

1) 针对目标人群，强化品牌的宣传力度，形成搞品牌知名度。

2) 让广大居民了解雪迪羊的独特魅力，发展更多的客户群体，拥有更多的潜

在客户。

3) 开展品牌个性化宣传，寻求女鞋差异化生存。

4) 严格把关产品质量，不断提高产品里，强化目标消费群体对雪迪羊女鞋的品牌印象。

5) 用良好的品牌形象，卓越的'产品品质，平稳的市场价格，

倾力打造“人人买得起的品牌”。

- 6) 提高雪迪羊在女鞋行业的市场占有率，增加其销售量。
- 7) 减少库存，利于资金的再生周转。

四、时间地点

时间：20_年1月1日——20_年1月3日

鞋店的活动方案策划篇二

一、活动目的及背景：

ktv周年庆活动方案。见于我ktv的实际情况，及周边人群的消费档次，将ktv定位为大众休闲、娱乐为一体的综合型娱乐城。

金融危机虽然已开始平息，但在人们消费观念上的阴影依然挥之不去。周边商圈的竞争对手也在蠢蠢欲动，在这样的消费观念、竞争环境下，我们需要改变营销策略，适时推出大力度的宣传及促销活动。

综上所述，我们既要加大品牌实力的宣传，又可在适当时间推出大力度的促销活动。

周年庆促销是ktv销售的黄金期。在运营2周年的日子里，我们应该抓住这个有利的庆典机会，聚拢人气，回馈、感谢我们忠实的顾客朋友，更主要的是为了提升ktv的销售。

二、市场分析

1、优越的地理环境：

目前新区的ktv□具有不便利的交通，但具有众多固定居民区，

其消费能力强，消费水平高，潜在无限的商机。

2、准确的商业地位；

集休闲、娱乐为一体的综合型娱乐城，具有□ktv娱乐，要突出主题化、个性化，

规划方案□ktv周年庆活动方案》。利用传统的商业形式，结合差异化的卖点，在竞争对手中摄取客户，争夺市场份额。

3、优雅的购物环境；

目前楼层的分布、包房的设计规划，配合整体的装饰效果能给人一种高雅而不俗丽的感觉，整体的消费环境能给人一种高档、时尚、潮流的优越感。

4、强劲的对手；

太完美天上人间66会所等

5、新兴企业，市场份额不足，广告宣传还需加大力度，()增加品牌知名度，还需进一步规范内部运营体系。

三、活动策划

a□sp主体活动：

提案a□满100元送20元礼券（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大）

活动时间：7月日-7月日（周至周跨度3天）

活动内容：

活动期间，参加此活动的消费者，当天消费累计的电脑小票，满100元送20元礼券，满200元送50元礼券，依此类推多买多送。（部分酒水及特价商品不参与本期活动）

操作规则：

- 1、礼券消费部分不再赠送礼券；
- 2、销售票可以累计；
- 3、礼券不可兑换现金且不设找赎；
- 4、损坏或撕毁均无效；
- 5、礼券可购买参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。（或者可延长时间）

提案b□满200元减免10元再送20元礼券

（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大。将消费额度提高至200，目的在于提高客单价。满200减免10送20元礼券较能制造轰动效应，相当于直接满100送30元礼券）

操作规则：

- 1、顾客凭参加活动专柜的当日售货小票，在收银台买单时，收银员直接将减免部分减掉；
- 2、顾客凭减免后的电脑小票，在换券处换取相应金额的礼券；
- 3、礼券消费部分不再赠送礼券；
- 4、销售票可以累计；
- 5、礼券不可兑换现金且不设找赎；

6、损坏或撕毁均无效；

7、礼券可购参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。（或者可延长时间）

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

鞋店的活动方案策划篇三

2. 鸿鹰齐飞!鸿鹰鞋

3. 节日礼物-----倍福来童鞋，最漂亮、最可爱!倍福来童鞋

4. 来自夏威夷的海风-----倍福来阳光鞋!倍福来鞋

5. 任重道远，阔步前进!倍福来鞋

6. 倍福来，好运来!倍福来鞋

7. 愿你足下生辉，前程似锦!狮力牌皮革

8. 男士穿狮力皮鞋更潇洒，女士穿狮力皮鞋更美丽!狮力牌皮

革

9. 你的脚不再疲惫沉重. 幸运牌鞋子
10. 幸运必将降临. 幸运牌鞋子
11. 我们好似在为坚硬的人行道铺设地毯. 轻云制鞋公司
12. 我们定能赢得你的双脚! 轻云制鞋公司
13. 轻盈如履白云. 轻云制鞋公司
14. 质量比价格高好多. 轻云制鞋公司
15. “保尔”“忠实守护着你宝贝的双脚. 保尔童鞋公司
16. 虎啸雄风! 虎啸牌皮装

鞋店的活动方案策划篇四

- 1、把交易对象都看成自己的亲人。是否能得到顾客的支持决定商店的兴衰。这就是现在所强调的人际关系。要把顾客当成自家人, 将心比心, 才会得到顾客的好感和支持。因此要诚恳地去了解顾客, 并正确的掌握他们的各种实际状况。
- 2、售前的奉承不如售后的服务, 这是制造永久顾客的不二法则。开童鞋店的成败, 取决于能否使第一次购买的客户成为固定的长客。这就全看您是否有完美的售后服务。
- 3、把顾客的责备当成神佛之声, 不论责备什么, 都要欣然接受。“要听听顾客的意见”是松下先生经常向员工强调的重点, 倾听之后, 要即刻有所行动。这是做好开童鞋店绝对必要的条件。
- 4、开童鞋店是为服务社会而存在的, 而服务的报酬就是得到

的利润。如果得不到利润,表示对社会的服务不够,因此,只要服务完善,必定会产生利润。

5、不可一直盯瞧着顾客,童鞋销售不可纠缠罗唆。要让顾客轻松自在的逛商店,否则顾客就会敬而远之。

6、地点好坏比商店的大小更重要,童鞋的优劣比地点的好坏更重要。即使是小店,但只要能提供令顾客喜爱的优良童鞋,就能与大商店竞争。

7、不论店面大小如何,应该让顾客感到童鞋丰富,可以随意挑选。但丰富童鞋的种类,还是要配合当地的风俗习惯和顾客的阶层,而走向专门化。

8、不要强迫推销。不是卖顾客喜欢的童鞋,而是卖对顾客有益的童鞋——这就是松下所说的“要做顾客的采购员”。要为顾客考虑哪些童鞋对他有帮助,但也要考虑他的嗜好。

9、要多周转资金。一百元的资金转十次,就变成了一千元。——这就会加速总资本的周转率,不断提高资金的效率。

童鞋店管理的七点技巧

一、打造形象,贩卖美丽

店铺的生意好不好,不用进店铺,在门口停留几秒钟看看就知道了!看什么?看招牌,看灯光,看陈列,看卫生状况.....买童鞋就是买漂亮,卖童鞋就是卖形象,因此我们必须善于打造形象。买童鞋就是买漂亮,现在我们穿童鞋除要求舒适外,更多的是体现一种对美、对个性、对非物质的精神上的追求,是自我形象的一种肯定与实现。美是我们服饰产品的基本特征,那么,我们销售童鞋的场所、销售童鞋的人首先就应该表现出美。一切违反美的原则和行为都会使“童鞋的美”大打折扣,无从表现甚至是损失殆尽。美没有了,形象不存在了,也就失去了

生存的基础,就更不用谈发展了!!因此,我们必须牢记“卖童鞋就是卖形象”的基本运作原则,店铺的一切操作必须从“美”的原则出发,牢牢树立并用心维护“美”的标准,只有这样,我们的店铺才可能在残酷而激烈的市场竞争中找出自己与众不同的“美”来,才可能发展壮大,从一个胜利走向另一个胜利!!

二、克服恐惧,用心会好

店铺经营每天都会遇到很多的问题,都会出现很多新的情况,要使店铺经营保持长久的生命力,我们就必须想尽办法每天树立更高的目标并鼓励去尝试与运用新的思路和方法。但一个问题出来了,往往很多人害怕它,不愿意去承担变革、改革带来的风险。这个时候,我们需要鼓励自己“不用怕,只要用心就会好起来”!因为只要我们用心,朝一个目标坚定不移地前进,运用好的方法自然会成功。

三、深入基层,努力经营

整个店铺的工作是从最上层的领导开始的,老板的努力程度决定了整个店铺与员工的努力程度。店铺所有的改革必须在老板这里得到足够的强调、重视和示范才可能“开花结果”。老板固然是老板,但要时刻提醒自己,要从员工做起,从普通员工做起方可永远是老板,方可做成大老板!!

四、善待员工,鼓舞士气

做为店铺老板,每每到自己的店铺员工穿着乱七八糟的童鞋在销售自己的童鞋,看到员工在给客人介绍童鞋的时候声音小得像蚊子,看到店铺死气沉沉员工没有一点朝气,这是我们有意识或无意的让我们的员工感到自卑的结果。自卑就是失去自信,而失去自信的店铺不可能是一个优秀的店铺,在经营上缺乏自信的老板也一定不是一个合格的老板。

作为老板,最重要的责任就是鼓舞士气、任人唯贤、知人善任。斤斤计较的老板老是算死帐,把员工贬到一钱不值的地步才聘用他们,以为这样的员工因为自卑才不会离开。须知,一钱不值的员工又怎么可能突然变成飞天的员工呢!所以,在聘用员工方面,在日常店铺管理中,我们的老板不妨对员工大方一点,因为老板的作用在于鼓舞士气,增强员工的自信心。有了高工资自然有高士气和好的信心,至于如何去工作,员工自然有办法,也不用老板多管了。

五、鼓励工作,知人善任

童鞋店的特点就是女性员工多,而女性员工最大的问题是心事多,她们老是在想,其他店铺报酬如何,爸爸妈妈男朋友今天怎么样?总之,员工不能把工作做好的原因是因为用心不专一。如何专一呢?简单来说,就是忙,就是动。当一个人忙碌起来的时候,自然就没有时间去想其它问题了。所以,店铺的管理,大家不要怕员工事情做多了,累着了,您应该害怕的是他们是否有事可做,应该鼓励他们用心工作。

中国大多数的企业,包括一般的童鞋店铺向来只为员工的手和嘴发工资,但却忘了他们还有无穷智慧的思想 and 大脑,他们不重视与员工的交流和建议,这是管理者领导技术的悲哀。让每一位员工全身心地投入到工作中来,这是管理者最主要的工作内容;让每个人都发挥作用并且让他们明显感觉到自己发挥的重要作用,这就是管理与领导的秘诀!

六、解决问题,付诸行动

如果您与店长沟通要解决什么问题,他似乎明白了、也答应了但是却没有去办,您千万要小心了!!因为您前面所做的工作都是无用功,您不仅浪费了您的口水,也浪费了您的宝贵时间。由此可见,工作重在不断的督促与跟进。经营若出现问题,不光是我们明白就好,更是出现了问题,发现了问题并立即解决的问题,是不让问题过夜的问题。在我们面前应该说没有问题,

或者讲是没有我们解决不了的问题。

七, 以人为本, 重视人才

即使您拥有了世界上最好的店铺经营方法, 但是没有合适的人去完善它、执行它、发展它、实现它, 这些方法恐怕也只能是光开花不结果。兵圣孙子曾经说过, “故善战者, 求之于势, 不责于人, 故能择人而任势。今天我们强调的“人为先, 策为后”与孙子的“择人任势”有着异曲同工之妙。是优秀的人才成就了一切而不是宏大的计划成就了一切, 是优秀的老板与优秀的店长最终造就了一流的业绩与一流的店铺。忽视了人的因素, 就是有再好的策略, 再好的方法也是枉然!! 今天, 我不得不再次提醒各位: 不要期待以上所写所记是店铺经营中包治百病、一试就爽的灵丹妙药! 把人放在第一位, “以人为本, 尊重人才, 重视人才”, 才是店铺提升业绩, 才是您走向商业成功的必经之道。

鞋店的活动方案策划篇五

- 1、扮靓童年, 伴爱成长。
- 2、秀酷百分百, 悦动爱自在。
- 3、酷力不可挡, 童年更时尚。
- 4、爱不可挡, 童样时尚。
- 5、酷尚百分百, 童样更精彩(童年更精彩)。
- 6、佰伊佰酷, 童年飞扬。
- 7、有你相伴, 自信成长。
- 8、秀出童真百分百, 酷动自我真时尚。

- 9、酷力不可挡，贝贝更喜欢。
- 10、童年酷起来，秀出真时尚。
- 11、新年新宝贝，送给宝宝的新年礼物
- 12、双“蛋”乐翻天，九折优惠送宝贝
- 13、春节喜洋洋，八折大礼合家欢

1. 春季人才招聘广告语大全
2. 关于童装经典广告语大全
3. 2017童装经典促销广告词
4. 关于鞋子的广告语
5. 淘宝鞋子促销广告语
6. 2017餐饮创意广告词
7. 元旦店铺商场活动广告词范文
8. 春节广告词

鞋店的活动方案策划篇六

圣诞节到了，一句出色的广告语，不仅能吸引顾客的眼光，让顾客驻步在你的店前，更能给店面的环境一个更好的文化氛围，在这里，我们汇集了时下极具特色、个性和鲜明特点的童装广告语！

佰伊佰酷童鞋广告语、宣传语：

- 1、扮靓童年，伴爱成长。
- 2、秀酷百分百，悦动爱自在。
- 3、酷力不可挡，童年更时尚。
- 4、爱不可挡，童样时尚。
- 5、酷尚百分百，童样更精彩(童年更精彩)。
- 6、佰伊佰酷，童年飞扬。
- 7、有你相伴，自信成长。
- 8、秀出童真百分百，酷动自我真时尚。
- 9、酷力不可挡，贝贝更喜欢。
- 10、童年酷起来，秀出真时尚。

时尚童装广告语一：

人生之路, 100儿童套装!

一件亮丽的`童装，一个灿烂的童年。

一件喜欢的童装，一个美妙童年回忆的开始!

夏季童装促销广告语二：

欢乐伴童年，清凉伴夏天。

夏季童装促销广告语三：

美丽童装，留下美好的童年。

时尚童装广告语四：

童年服装店广告语：不一样的童装，不一样的童年

小童的童装店：小王子和小公主的衣橱

大童童装店：酷酷的靓靓的衣橱

起跑线童装店：这里是梦开始的地方

天外天童装店：在广阔的天空，父母的爱都能包容

阳光童装店：让你的宝宝更阳光！

向阳童装店：让宝宝一出世，就能享受到“向阳“温暖！

童的梦牌童装店：艳丽毛衣，送给靓丽的女孩！

梦蕾娜牌童装店：梦蕾娜儿童服装，新一代儿童的追求，

志兴儿童套装店：妈咪的爱！

凯尼童装店：让小宝贝在“凯尼“中幸福成长吧。

暖心童装店：穿在孩子的身上，暖在宝贝的心里

让宝宝一出世，就能享受到“向阳“温暖！向阳牌童装

向阳童装，天使风采，儿童用品，向阳独佳！向阳牌童装

艳丽毛衣，送给靓丽的女孩！童的梦牌童装

欢笑伴童年！童的梦牌童装

童装要穿“童的梦“！童的梦牌童装

梦蕾娜儿童服装, 新一代儿童的追求. 梦蕾娜牌童装

妈咪的爱! 志兴牌儿童套装

过一个属于我们自己的节日! 志兴牌儿童套装

一件心爱的志兴童服. 一个甜美童年回忆的开始! 志兴牌儿童套装

人生之路, 童装起步. 志兴牌儿童套装

舒儿纸尿布——宝宝穿的开心, 妈妈选满意. 舒儿纸尿布

让小宝贝在“凯尼“中幸福成长吧. 凯尼童装

鞋店的活动方案策划篇七

一、要知道鞋子卖给谁?

一般新入行的买家, 初到童鞋批发市场, 一下子看到这么多又好又便宜的商品, 毫不犹豫——进! 结果回去一上架销售, 发现自己的店铺成了大杂烩, 什么风格都有, 利润和库存就可以预估的到了; 所以很多初次开店的鞋子店铺老板因为眼光不准, 都在第一次进货时吃过大亏, 所以最好第一次进货一定要少一点。这在我们行业类的术语叫试销。因为得到市场认可的商品才是利润的保证。

二、市场的定位与规划

首先, 你要考虑店铺周围的环境, 人流的走向、商品风格和消费习惯、同行竞争和相互扶持、消费能力和商品的价格定位, 一个店铺如果没有回头客, 那就说明你的进货有问题了? 采购的时候就只采购符合自己定位的风格, 其他风格的鞋子不管多好看, 价格多便宜都最好不要进, 要坚持自己的风格,

专注经营好你所特定的消费群体，不要什么人的钱都想赚，否则不但你的经营成本高，赚不到钱而且库存风险极大。

三、尽量找源头供货商

一件同样的鞋子，在两个不同的批发市场出现，批发价格居然相差一倍。这是为什么呢？现在鞋类市场蹿货相互抄版的情况非常普遍，因为生产这双鞋的厂家出货肯定是最便宜的，其他的批发商可能再进货，再批发，甚至可能经过好几次转手批发，价格肯定就会节节上涨。对此：进货的价格决定你的店面是否有竞争力，一次性采购太少，单件成本不可能很低，这是市场法则！只有一次性采购数量大、和建立长期采购合作关系的客户才能有更低的市场采购单价，有时进货只差几块钱，对于零售的影响也非常大。

但是自己直接找到厂家采购，因为第一次试销、采购量少，厂家也不会给你较低的大客户采购价，这样怎么办呢？最好的做法是联合多家和自己没有利益冲突的鞋店老板一起采购。因为你每次进货量不大，又进得比较频繁，长途去一次批发市场费用太高，不划算。不妨借助电子商务在线采购。大家可以参考进货，价格自然不会太高，比你出一次远门更划算。

四、货品独此一家

我有两位朋友是开中档精品鞋店的，他们对于货品的要求是款式一定要独特、款式新时尚、价格都不在乎。因为到他们店里的客人，消费能力比较强，希望能穿独一无二的款式，款式新又独特成为他的制胜法宝。

五、理性分析数据

鞋子小店经营靠特色和个性来吸引顾客，对货品的独特性要求较高，在采购时一定要把握“你无我有，你有我新、你新我快”的原则。为了保证货物的款式与品位，使用网上采购

是不能解决所有问题的，有时还需要自己亲自去挑选比较、合适的方可。

要学会利用别人的经验是快速进入市场的最有效的方法，不要以为只有自己的’想法一定是唯一的？畅销的？有时别的同行或专家的一句话、一个销售数据能给你带来意想不到的收获，这点是非常非常重要的哦！采购商品时，一定要锁定面料上乘、做工精细、款式独特的货品，因为好商品是人人喜欢的，要让顾客只在你店里才能看到这件货品，你就不怕价格高卖不上去。

六、多利用补货

经营鞋子店铺，资金不是最重要的，许多有较强资金实力的店铺老板也不一定能获得较好的利润，因为消费者最看重的是你的商品，商品不好的话，你的资金再充裕，也是用处不大，当然如果资金实力强、又有一定的经验那就更好了，初入这个行业的鞋店铺老板，多是资金实力不强的。

所以如何规划使用资金就显的非常重要了，因为刚刚开始做，没有经验，所以在进货时要特别特别注意，畅销的商品很多，但是滞销的商品更多，多采购但每次采购量小，要学会利用补货，因为畅销的商品我们可以随时补货，但是如果一次性采购了较多的滞销商品后，处理起来就就只能挥泪大甩卖了，切切！！如此一来快速赢得市场的认同和总结商品的销售经验。

因为每款商品量很少、又独一无二，也是吸引高端顾客的购买理由；同时因为进不多的几件则可以降低进货的库存成本，减少经营风险。给买家以琳琅满目、商品款式丰富的感觉，这样顾客有更多的选择，货品的流通速度也就加快了。

七、了解市场

确定目标采购市场，逐步建立起长期的采购供货的合作商家！

想要成为一个成熟的服装店铺的经营商家，不了解市场信息和商品行情就犹如一个瞎子，这样是不行的，也是不会取得良好经济效益的。

***多做了解的主要目的有三：

三：采购时间的确定，以保证你能及时的采购和补货到你想要的商品？

八、商品质量投诉

一、活动定位

目前，商品的竞争主要体现在价格的竞争上，但低价吸引来的顾客往往“价值”极低，且很容易被竞争对手用同样的方式抢走，所以，本次周年店庆活动应避免成为一次低价促销活动。

二、活动目的

1、庆贺某鞋店开业周年。

2、提升鞋店美誉度，扩大市场份额；培育一批忠诚顾客。

三、活动分析

鞋店经营追求人气的聚集，追求消费者对鞋瘟产生忠诚感。因此本次活动应以消费者为中心，没有消费者的支持，鞋店就很难生存下去，消费者总希望能“花最少的钱够买到最好的商品”，因此可以把“回报”作为本次活动的主题，借此来聚集鞋店的人气、提升超市的亲合力。

四、活动主题

某某一周年，回报无极限

五、活动内容

1、“某某一周年，同结生日缘”活动

凡与鞋店同年同月出生的儿童，由鞋店赠送厚礼一份，并授予该儿童终生“荣誉顾客”称号

2、“某某一周年，回报无极限”之回报幸福家庭活动

可以在店庆时，组织8岁以下的儿童家庭进行趣味运动比赛。

如托球接力跑等，也可以出一部分企业及店面的有关问题，进行现场抢答。

3、“某某一周年，回报无极限” 幸运大抽奖活动

凡于 月 日至 月 日在某某鞋店购物满30元以上的消费者，即可获“幸运大抽奖”的机会，消费者只要凭商场小票到指定的地点进行现场抽奖即可。

奖项设置：

一等奖（1人）：价值约500元的奖品。

二等奖（2人）：价值约300元/人的奖品。

三等奖（5人）：价值约100元/人的奖品。

四等奖（20人）：价值约10元/人的儿童玩具。

4、店庆日当天布置

1) 在媒体上进行广告宣传，或分发小广告。

2) 可邀请地方乐队，在店前进行歌舞表演，以增加人气。

3) 店前安拱门，放彩球，挂横幅。

鞋店的活动方案策划篇八

为庆祝建国63周年，迎接中秋佳节，活跃节日气氛，丰富学生的校园文化生活。我校决定开展“20xx迎中秋·庆国庆”系列活动。活动内容及要求：

一、各班开展“祖国在我心中”主题班会。

各班自行准备，形式自定，可以选择演讲比赛、诗歌朗诵、表演等形式，活动时间统一为9月29日下午第一节课，由学校少先队检查各班级活动情况。

二、举办“歌颂祖国，爱我中华”主题征文活动。

1、征文内容：歌颂祖国63年来取得的巨大成就，热情讴歌全国各族人民在党中央领导下与时俱进、开拓进取的精神风貌，抒发当代小学生愿为祖国建功立业的雄心壮志。

2、征文要求：征文以记叙或议论为主，结合个人的切身感受，歌颂伟大的祖国。作品要生动、真实，富有感情。每篇文稿为500~800字左右，作品的末尾注明作者姓名、班级和指导教师。

4、奖励办法：少先队处将组织有关老师对报送文章进行评审，评出一、二、三等奖若干名，给予表彰、奖励。

三、举办“迎中秋·庆国庆”班级文化建设比赛。

1、内容：应围绕“迎中秋·庆国庆”的主题。办一期黑板报，装饰班级文化墙，办一份手抄报，建设好图书角，搞好班级卫生。

2、送稿要求：各班选送手抄报作品要求在3--4幅，于9月26日前送少先队处。

3、奖励办法：学校将组织有关老师对报送作品进行评审，评出一、二、三等奖若干名，给予表彰、奖励。

四、布置校园环境，营造氛围——节前挂出横幅标语。