

2023年服装店铺活动方案(实用15篇)

营销策划是根据市场需求和产品特点，制定出实施方案的过程，能够有效地推动产品销售。小编为大家整理了一些年会策划的必备技能和关键要点，供参考和学习。

服装店铺活动方案篇一

23. 小生意做成大买卖，大买卖做出大效应!

24. 根深叶茂无疆业，源远流长有道财。

25. 在贵服装店开业喜庆之际，我们向贵公司表示最热烈的祝贺!我们衷心地希望贵店生意兴隆，生意长久!

26. 广纳四海财富!吉祥如意恭贺!

27. 祝福贵店牛年开业大吉。生意红红火火!

28. 恭祝开业大吉，黄金遍地!

29. 祝愿你的店在新年的一里红红火火，日进斗金。

30. 门迎晓日财源广，户纳春风喜庆多。

31. 东风利市春来有象，生意兴隆日进无疆。

32. 根深叶茂无疆业，源远流长有道财。

33. 友以义交情可久，财从道取利方长。

34. 物质文明称巨子，商情豁达属先生。

35. 一马百符，商人爱福;七厅六耦，君手维新。

36. 财源滚滚达三江，生意兴隆通四海。
37. 相宅而居，骏业开张安乐土；多财善贾，鸿名共仰大商家。
38. 秉管鲍精神，因商作战；富陶朱学术，到处皆春。
39. 经之，营之，财恒足矣；悠也，久也，利莫大焉。
40. 送你一个吉祥水果篮，低层装一帆风顺；中间呈放财源滚滚；四周堆满富贵吉祥；上面铺着成功加永远快乐！祝开业大吉！
42. 祝愿你的店在新年的一里红红火火，日进斗金。
43. 广纳四海财富！吉祥如意恭贺！

服装店铺活动方案篇二

由于今年天气的因素，夏季时间比往年提前，入秋以后天气也一直比较炎热，从终端消费上看，消费者在入秋后仍然以消费夏装为主，到目前为止除了秋前款已经销售一段时间外，其他的秋装才刚刚开始销售，十一之后很多地区的气候将会变冷，将进入卖冬装的季节，所以今年秋装的销售时间将比较短，对于销售非常不利，为在十一期间促进秋装销售，配合市场部各项促销活动，制定此推广方案，以期在十一期间在终端营造出促销的氛围，为销售推波助澜。

二、推广主题

秋收

三、主题诠释

四、礼品促销

1. 礼品一：衣架

以衣架作为本次促销赠品，主要目的是体现播牌人性化的一面，播牌设想周到，添了一些衣服，所以送你衣架，让你没有后顾之忧地可以去买自己的喜欢的衣服，另一个说辞就是：有了漂亮的衣服，你还要有漂亮的衣架才行。

2. 礼品二：围裙

本次推广主题为“秋收”，“收”其实包含收衣服和收礼品的含义，“秋收”的第一联想就是收获季节的劳动，但消费者均为都市女性，因为意义已经转换，但秋收时要用的围裙却仍有具有标志性，所以，为凸显“秋收”的主题概念，本次推广活动定制了一批围裙作为促销礼品，因为围裙是能够渗透到消费者生活里面去的生活用品，所以，对于品牌的长期推广具有一定的渗透性意义。

五、促销办法

1. 通过优惠促销活动的现场举办拉动消费；
2. 通过广告宣传及媒体（电视广告及报纸杂志）进行新产品的宣传；

六、主题海报

秋收国庆 “中秋快乐

七、橱窗布置

背景布前挂着许多衣架，衣架上挂着几件衣服。

八、店员着装

活动期间，店员均穿上围裙。

服装店铺活动方案篇三

由于今年天气的因素，夏季时间比往年提前，入秋以后天气也一直比较炎热，从终端消费上看，消费者在入秋后仍然以消费夏装为主，到目前为止除了秋前款已经销售一段时间外，其他的秋装才刚刚开始销售，十一之后很多地区的气候将会变冷，将进入卖冬装的季节，所以今年秋装的销售时间将比较短，对于销售非常不利，为在十一期间促进秋装销售，配合市场部各项促销活动，制定此推广方案，以期在十一期间在终端营造出促销的氛围，为销售推波助澜。

秋收

语出《千字文》“寒来暑往，秋收冬藏”

1. 礼品一：衣架(见图)

以衣架作为本次促销赠品，主要目的是体现播牌人性化的一面，播牌设想周到，因为你新添了一些衣服，所以送你衣架，让你没有后顾之忧地可以去买自己的喜欢的衣服，另一个说辞就是：有了漂亮的衣服，你还要有漂亮的衣架才行。

2. 礼品二：围裙(见图)

本次推广主题为“秋收”，“收”其实包含收衣服和收礼品的含义，“秋收”的第一联想就是收获季节的劳动，但消费者均为都市女性，因为意义已经转换，但秋收时要用的围裙却仍有具有标志性，所以，为凸显“秋收”的主题概念，本次推广活动定制了一批围裙作为促销礼品。因为围裙是能够渗透到消费者生活里面去的生活用品，所以，对于品牌的长期推广具有一定的渗透性意义。

(详见十一活动通知)

秋收

国庆·中秋快乐

背景布前挂着许多衣架，衣架上挂着几件衣服。

活动期间，店员均穿上围裙。

服装店铺活动方案篇四

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11:00开始

音乐放弃(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开业横幅，宣传标语悬挂好。

主要销售活动

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”。观众通过从下往上仍纸团，投中一方送相应礼品。(要求：纸团上写有姓名，联系方式，销售活动结束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，并写上此次参加我们销售活动，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:

1. 左边送——“掘贝一家通”的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)

2. 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. 销售活动前必须把大衣挂好(挂在何处暂定)

方案一:

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。

方案二:

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“掘贝一家通”会员卡, 可打8.8折与积分, 积分越高, 打折越低), 用代金券牢牢抓住顾客, 牢牢抓住顾客的心, 提高

长期回头客。

服装店铺活动方案篇五

控制促销成本，要“因己制宜”，这样才能有较好效果。

7、作好评估总结，为下次促销活动积累经验。

最后，需要注意的还有四点：1、调查到位，宣传错位；2、货源要准备充足；3、活动选址免偏远、顾客稀少的地方；4、时间最好控制在一周内完成(双休日为准)。

秘籍二：营造温馨

hqt湖南长沙经销商

其实促销的点子应该是很多的，但对于节假日而言，最重要的是要营造节日气氛，一定要让温馨直达消费者心里。现在把我春节期间(大年三十到正月十五)的操作方式与大家分享：

其一：欢迎辞由以往的“欢迎光临”变为“新年好”。可别小看这么微小的调整和这么一句老土的祝福语，在春节期间，这是非常有效果的。我们能明显地感受到一听这句话，每一位进入专卖店的顾客显得分外开心，并用同样的“新年好”回应导购员，如此以来，彼此的距离一下子拉近了。

是通过顾客的口头传播扩大影响。口头传播是最好的广告了。

其三：别致的礼品。搞促销，送礼品是普遍做法，但是关键的问题是要在合适的时候送出合适的东西，像以前动辄送鞋油的方式已经没有新意，而且，在许多顾客看来，这些应该都是必需品，因此，这需我们好好琢磨。

今年正月十七是西方的情人节，我们的做法是：当天的女顾

客买鞋，我们会送出钱包或皮带，在传统的观念里，这些东西都有“管住男人的钱”或“绑住心爱的男人”之意；男顾客买鞋我们就会送他玫瑰，让他送给自己的心上人。顾客们都认为我们想的周到，特别是女性顾客说没想到，显得非常感动。

秘籍三：找到最佳的让利点

访问对象□hqt福建公司

从我自己以往操作经验看，促销，包括节假日促销，目的是处理季节性产品和品牌形象推广，由此成功的促销主要集中在三个方面：一是季末促销推新款；二是圣诞、元旦和春节等重大节日的活动；三是新店开业或老店新开攒人气。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。以下是我以前成功操作过的几个方法：

其一、根据消费者不同的消费额送出不同的红包，这种方式其实是巧妙的打折。03年11月1日我们在福建漳州做了“hqt心*红包情”促销就是采取了这种形式，当日销售额达4万多，而到11月5日销售额达13万之多，创造了漳州市场鞋业销售的奇迹。

其二、启动季末让利工程。让利可以有多种模式，比如通过转盘让已经买鞋的顾客去争取他们可能得到的.让利方案，比如直接在促销款上用标签标明。当然，最有效果的还是推出系统性的让利方案一买多少按相应比例让利。

其三、巧妙的捆绑销售。比如我们在福建泉州操作的是：活动前，我们根据所有促销款的风格，做了几组合捆绑系列，有5双组合、10双组合等等。当然，这种形式主要是促进家庭或团体性的销售。

总之，让利总是消费者感兴趣的。不过，在做好让利促销前，一定要做好预算，这点很重要。

秘籍四：用促销栓紧老顾客

访问对象□hqt安徽x经销商

每当节日走进商场或逛步行街，映入你眼帘的都是一些促销活动，比如：买多少返多少、打折销售、赠什么礼品等等五花八门，所有商家都绞尽脑汁，施展自己的高招以期提高自己的销售。

以经营hqt专卖店的多年经验来看，窃以为打折、返利并不是永久的制胜法宝。促销目的是为了提高销售，但它的对象还是顾客。一味地追求眼前销售，在节日打折，会失去打折前购买的老顾客。日本丰田公司在中国车市疯狂降价的背景下，没有降价就是考虑到几十万的老用户。05年2月28日他们宣布雅阁降价2万元，理由是零部件国产化，但他们很好地向老顾客作了解释，这让老用户心里得到平衡，毕竟老顾客是他们的赢利之源啊！

以旧换新□hqt旧皮鞋价值38元换取hqt皮鞋”。活动消息传开后，有些顾客把四、五年前地hqt旧皮鞋拿来了，我给他们折了价换取了新鞋穿在脚上走了。我心里高兴：一是回报了这些年来地老顾客，二是我又挽留了这一批老顾客。其实这旧鞋对我来说一分不值，但是就凭旧鞋给老顾客让了利，别人也无话可说。有些老顾客说，啊呀！我地旧鞋仍掉了，下次我也把旧鞋留着了。我说是呀，这样地话我们以后还是会做地。这次促销活动是比较成功地，它最终让顾客找到地hqt地附加值。

一年三百六十五天，大小节日几十个，不同地节日都有不同地群体，如中国人地优良传统是孝敬老人，母亲节当然是促销大好时间。我从鲜花店定买了许多康乃馨，广告词设计是：

买母亲鞋送康乃馨，女儿献给母亲地爱。这样地促销确实很成功，顾客不是为了康乃馨买你地鞋，而是顾客走到了店里，是你提醒她，给母亲买一双鞋，而且，顾客要为母亲买地康乃馨，我们已经替她想好且准备好了。

服装店铺活动方案篇六

如今，随着“感觉消费”时代的来临，消费者的购买习惯发生了很大的`变化。消费者越来越“随心所欲”。因此，精心策划各种形式的促销相当重要。我认为在促销活动前，首先要明确向谁传播，确定信息接收者，传播什么信息内容，何时何地传播。而在具体策划上，有几项工作必须做好：

- 1、准确定位，主题鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。
- 2、确定最佳的促销方案。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，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。
- 3、确定时间，促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天，以免被对手抢先。
- 4、营造好现场氛围。如pop海报要出彩，店堂音乐要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。
- 5、制定一个恰当的销售目标和激励方案。

服装店铺活动方案篇七

圣诞疯狂抢衣大比拼

12月17日——12月24日（晚）

1、自17日起凡购物满50元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加24日圣诞平安夜的“抢衣大比拼”活动。

2、为12月17日——12月24日下午17：00点整

3、24日晚18：00发号前200名顾客凭小票参与活动，晚19：30分正式开始。

4、所抢商品由百货商场所有商家赞助，并于规定位置注明商品价值。

5、顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有，并根据所抢商品价值高低最后评定获奖者。

6、圣诞晚照常营业

1、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

2、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。

3、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50元，可促进其商品销售。

4、活动现场气氛热烈，使人过目不忘。

1、圣诞气氛不必多言，需根据卖场不同进行区别对待。

3、商家赞助商品需把握一定尺度，价值不能太低。

4、其它活动也需跟进，如发放礼品等，不需多言。

2、12月23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，并突出圣诞夜场。

3、发放活动传单若干。

服装店铺活动方案篇八

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11：00开始

2遮阳伞摆好，工作人员到场，

3开业宣传标语要悬挂好。

主要的活动

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”。观众通过从下往上扔纸团，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，并写上此次参与我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。(活动的目的是为了来店铺的消费者有机会看到自身的名字，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。

特制的'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)

促销方案一:

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)全部都是六折。

促销方案二:

凡是当天在本店购买服装的消费者, 可获得服装店代金券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, 抓住客户的心, 提高长期回头客。

服装店铺活动方案篇九

随着服装促销目的的不同, 服装促销计划有下列不同的种类:

(一)年度服装促销计划

一般而言，为营造卖场的气氛与动感，应以年度为计划基准，规划年度服装促销计划时程，并且以下列为主要重点：

1、与当年度的营销策略结合

专卖店与顾客接触最为亲密，公司与顾客之间是有赖营销沟通策略的展现，每年推出不同主题的营销策略，可以建立顾客对品牌形象的认知更为肯定，因此年度服装促销计划结合营销策略，将可以使得品牌形象更加强烈，顾客对品牌好感度增加，同时结合营销策略也能使得资源运用更为集中，具有延续效益，服装店促销活动方案。例如某休闲服饰店年度营销沟通策略主题为“社区生活伙伴”，举办的服装促销活动以社区为主要目标群体，表现出对社区的关怀与共同生活的信念，因此举办“社区休闲大赛”服装促销活动，以凝聚社区情感，并且增加社区顾客对本店的好感度。

2、考虑淡旺季业绩差距

任何品牌几乎都会有季节趋势的特性，对于业绩会有不同比率的变化，因此在年度经营计划应已考虑此特性，当然服装促销活动的规划必须要考虑淡旺季的影响，淡季的服装促销活动除了会延缓业绩下降外，并可以尝试以形象类服装促销活动，来增加品牌形象的认知，旺季的服装促销活动因竞争较为激烈，通常以业绩达成为主要目标。

3、节令特性的融合

节令包括国定假日与非国定假日，国定假日型例如国庆日等，非国定假日例如情人节、母亲节、父亲节等，另外中国传统习俗节令也是不能忽视的。

4、年度服装促销行事历

年度服装促销行事历是以年度营销计划为策略始点，将整年

度的服装促销活动，以行事历的方式表达，目的在使得品牌以策略的观点充分掌握年度服装促销活动的重点，同时也能以整合性的营销策略规划服装促销活动。

(二) 主题式服装促销计划

所谓主题式服装促销计划是指具有特定目的或是专案性服装促销计划，最常使用在店铺开业、周年庆、社会特定事件以及商圈活动。

1、店铺开业

店铺开业代表新通路点的开发以及服务地区的延伸，为专卖店的一大要事，开业期间能吸引多少顾客，会影响未来店铺营运的业绩，因此通常店铺开业期间会搭配服装促销活动，以吸引人潮并且刺激购买欲望。店铺的经营有赖顾客的维系，因而顾客资料相当重要，所以在开业期间的服装促销活动就得在此多费心思，不妨利用开业服装促销留下顾客资料，作为未来商圈耕耘的基础。

2、周年庆

店铺既然有开业，当然也有周年纪念，因此周年庆的服装促销活动成为目前最常被炒作的话题。虽然周年庆年年都有，若是能多加一点创意，多用点心，仍然可以走出刻板的模式，创造出新鲜感的话题。

3、社会特定事件

专卖店除了销售外，就另一种层面而言，也是资讯信息流通中心，是以专卖店对于社会发生的事件，必须时时保持敏感度，平时与顾客接触时可当作闲聊话题，拉近彼此距离建立情感，遇某一事件发生时，也可以举办服装促销活动，一则表示企业关怀社会，一则刺激购买提高业绩。

4、商圈活动

零售店的经营具有区域性，商圈顾客的掌握为最根本之道，连锁店虽然拥有多家店经营的规模利益，仍不能脱离商圈耕耘的基本动作，因此商圈活动必然成为未来区域经营的重点。

(三) 弥补业绩缺口的服装促销计划

业绩是专卖店维持利润来源最主要的管道，也是代表品牌在竞争下市场占有率的态势，营业人员每日所为即是在确保业绩的达成，因此以月为单位，以周为单位或以日为单位，都应设立预警点，若发现到达预警点即以服装促销活动来弥补业绩的缺口，为了能有效而准确地达到目的，平日应建立“服装促销题库”，遇有状况即能派上用场，规划方案《服装店促销活动方案》。至于预警点的设立标准，则会因各业态及专卖店特性而有差异，不妨以过去正常业绩趋势为参考值；某店铺在当日下午六点累积业绩通常为该日业绩的60%。诸如此类，以专卖店特性，建立预警点的参考值，对业绩的达成有相当大的帮助。当然设立预警点不能一成不变，必须随时参酌每一个时点的各种因素，才能符合当时的效益。

(四) 对抗性服装促销计划

经营本身是动态的，在市场的激烈竞争之下，专卖店随时要有接受挑战的准备，由于连锁店的蓬勃，竞争的加速化是可以预期的，顾客长期地笼罩在服装促销的诱惑，竞争对手的服装促销活动很可能使得我们的顾客流失，造成业绩的减少，必要的对抗性服装促销活动因此而产生，由于对抗性的服装促销活动通常较为紧急，可运用的时间较短，若能平日建立“服装促销题库”，在面对应变时，将可以立即运用。

经过上述阶段的策略思考之后，接下来便是拟定服装促销方案，服装促销方案的内容包括以下的项目：

(一) 目标对象

只针对某一群顾客举办的服装促销活动，以便拟定最适合的服装促销手法。

(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

诱因是指顾客获得的部份，例如赠品、折扣等，诱因的大小要同时考虑顾客的接受度，以及企业成本的负担。

(四) 参加条件

参加条件是界定哪些顾客可以参加，以及如何参加此服装促销活动，例如：购买金额满300元可参加抽奖。

(五) 活动期间

活动期间指服装促销期间的设定，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，将服装促销的讯息传达给顾客，由于讯息是否准确且即时的传达给顾客，对于服装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。

服装店铺活动方案篇十

雄心创大业，壮志写春秋。开张迎喜报，举步尽春光。凌霄挥巨手，立地起高楼。飞驰千里马，更上一层楼。祝您开业大吉！不妨看看相关内容！

1. 根深叶茂无疆业，源远流长有道财。
2. 小生意做成大买卖，大买卖做出大效应！
3. 一束鲜花，一份真情，一份信念，祝开业吉祥，大富启源！
4. 新店铺开张了，发个祝福短信表示祝贺，祝生意红火财源滚滚！
5. 地上鲜花灿烂，天空彩旗沸腾。火红的事业财源广进，温馨的祝愿繁荣昌隆，真诚的祝福带动着跳跃的音符，为您带去春的生机，在这美好的日子里，祝您生意兴隆！万事如意！
6. 祝开业兴隆，财兴旺。财源茂盛，达八方。事业顺利，福高照。日进斗金，门庭闹。
7. 祝福贵店牛年开业大吉。生意红红火火！
8. 东风利市春来有象，生意兴隆日进无疆。
9. 门迎晓日财源广，户纳春风喜庆多。
10. 经之，营之，财恒足矣；悠也，久也，利莫大焉。
11. 秉管鲍精神，因商作战；富陶朱学术，到处皆春。
12. 相宅而居，骏业开张安乐土；多财善贾，鸿名共仰大商家。
13. 财源滚滚达三江，生意兴隆通四海。
14. 一马百符，商人爱福；七厅六耦，君手维新。

15. 宅而居，骏业开张安乐土；多财善贾，鸿名共仰大商家。

16. 秉管鲍精神，因商作战；富陶朱学术，到处皆春。

17. 经之，营之，财恒足矣；悠也，久也，利莫大焉。

18. 物质文明称巨子，商情豁达属先生。

19. 地上鲜花灿烂，天空彩旗沸腾。火红的事业财源广进，温馨的祝愿繁荣昌隆，真诚的祝福带动着跳跃的音符，为您带去春的生机，在这美好的日子里，祝您生意兴隆！万事如意！

20. 新店铺开张了，发个祝福短信表示祝贺，祝生意红火财源滚滚！

21. 一束鲜花，一份真情，一份信念，祝开业吉祥，大富启源！

22. 幽香拂面，紫气兆祥，庆开业典礼，祝生意如春浓，财源似水来！

服装店铺活动方案篇十一

本文虽然突出实战介绍，但一些重要的理论介绍还是不能一概省去。让我们在开始之前，再次审视一下促销的定义：促销从字面理解就是“销售促进”，是通过信息传播和说服活动，与个人、组织或群体沟通，以直接或间接地促使他们接受某种商品或服务。

站在零售的角度，在这个定义里，有三个关键词值得关注：

- 1、“信息传播”，主要就是指促销广告的宣传和氛围营造；
- 2、“沟通”，主要指现场的促销口头介绍和导购接待；

3、“说服”，这主要指通过促销买赠、降价和销售技巧等各种努力达成最终的交易。

这三个关键词，构成了零售促销执行环节最主要的工作事项，是我们在促销准备和执行中必须重点对待的。

卖场促销，和单一品牌的厂家促销活动，在其出发点上还是有着诸多鲜明的不同：厂家活动突出自身品牌和销量的提升，而卖场促销则既要突出个体品牌和品类的表现，又要关注卖场整体，实现综合量和质的提升。从卖场的角度，其开展的促销目的主要有以下几种：

- 1、鼓励顾客大量购买，迅速提升卖场整体销售量。
- 2、给顾客带来新鲜感，加深对某商品品牌的印象。
- 3、争取潜在顾客尝试购买，使顾客尽快熟悉商品(新品)，促进商品(新品)的销售。
- 4、提升卖场品牌形象之目的。
- 5、老品、积压品清库，降低高库存。
- 6、吸引竞争对手的顾客改变既有的消费习惯，抢夺顾客，打击竞争对手。

1、创新至上

创新是促销实现“突破”的“秘密武器”，是狙击其它品牌跟进和拦截的有效方式。如果活动形式没有创新，简单地依靠打打特价或买赠来执行，这样的活动不可能取得良好的效果。在各个商家促销手段日益同质化的今天，要做到创新就要充分地进行差异化，促销方案的设计、广告的发布等均要考虑到差异化。

2、少量多次

由于消费者的欲望总是无止境，且都有越不容易得到的东西越想得到的心理，因此促销要遵循“少量多次”的原则，每次促销力度不宜过大(减少其期望，避免对平常销售的影响)，产品范围不宜太多(越难得到的东西，越想得到)，人为设定一些活动门槛让客人觉得占了便宜。

3、赢在细节

消费者在最终决定购买的那个环节，经济学上称为“惊险的一跃”，意思是说消费者很娇贵，往往会因为一些在平时很不起眼的小问题而放弃购买，警惕性非常高。在这种情况下，把握好执行细节就显得尤为重要。在整个促销活动中，从小到海报设计与张贴，大到促销流程精细化及现场执行都要关注细节。

虽然有了促销目的，但在很多时候，我们却还是经常陷入这种一种思考中：我该何时做促销呢?何时做促销效果会更好呢?以下的各种促销分类和形式，或许能让你在促销策划时找到更多的思路：

1、大型节假日促销

包括但不限于：元旦促销、春节促销、元宵节促销、三八节促销、端午节促销、建军节促销、中秋节促销、国庆节促销等。

2、主题性促销

针对某一品类商品或事件的策划组织的专项性主题促销，包括但不限于：

(1) 针对卖场重要节日开展的庆典促销，比如公司司庆促销

(2) 新店开业促销

(4) 一般性主题性节日促销：情人节促销、3.15促销、517促销、父亲节、母亲节

(5) 卖场策划的主题性节日促销：手机节、智能手机节、音乐手机节

3、常规性促销

除以上两类外，为了活跃现场气氛、围绕某一特定目的或市场应变开展的小规模促销，我们称之为常规性促销，主要包括以下几类：

服装店铺活动方案篇十二

各位领导、各位嘉宾、各位亲朋好友：

大家早上好！

今天，我们佳柔恋云xx店在此/盛大开业，让我店感到无比的荣兴与开心。在此，我要向莅临今天庆典的各位领导、各位嘉宾/表示最热烈的欢迎和衷心的感谢！

千秋伟业千秋景，万里江山万里美。/佳柔恋云，一个/源自韩国、意大利的时尚品牌，处处突出都市成熟女性的气质，彰显/高贵典雅，我店包含：传承都市女性精神/经典商务品牌——佳柔恋云；彰显个性的/时尚品牌——佳酷开爆。佳柔恋云，佳酷开爆两大品牌欢迎各位领导及朋友们到店指导，我们将以优质的产品，贴心的服务，甜美的微笑/为我们每一位贵宾，营造舒心的购物体验，打造优雅的个人形象，铸就新的辉煌！

我佳柔恋云xx店的发展离不开客户的关注，/更离不开社会各

界朋友的关心，希望/在座的各位领导及各位朋友/在以后的日子能更加关心我们佳柔恋云，更加支持我们/佳柔恋云，更多的选择我们佳柔恋云——佳柔恋云，因您而精彩！

最后，在此我谨代表全体员工对/给予我们支持和帮助的/各位领导及各位朋友再次表示衷心的感谢！祝各位领导及各位朋友身体健康，万事如意，步步高升，财源广进！谢谢，谢谢，谢谢大家的支持！

服装店铺活动方案篇十三

1. 豆蔻服饰，风姿绰约。
2. 一次回眸，一生美丽。
3. 伊人，珍爱你的身影。
4. 绽放风情，享受追捧。
5. 俗得可靠，俗的完美。
6. 扭伤回头客，优雅一路行。
7. 要潮，我完美闪亮登场。
8. 美丽一身，惬意一生。
9. 穿悦时尚，饰放优雅。
10. 凤引俏丽，衣领时尚。
11. 从这一刻，以芳姿定义我的人生。
12. 女人，就要绽放自己。

13. 温文尔雅，完美无瑕。
14. 年轻不怕失败，优雅享受生活。
15. 优雅，是一种看得见的风景。
16. 美丽“衣”人，典雅一身。
17. 蔻人心弦，优雅之选。
18. 蔻牌服饰，成就你的美丽。
19. 美丽随行，优雅随心。
20. 寇牌服饰，让生活更优雅。
21. 因你而美丽，我的最爱。
22. 女装选寇牌，优雅自然来。
23. 我要我年轻，我有我优雅。

服装店铺活动方案篇十四

1. 祝你生意好，万事无烦恼;祝你财源广，宾客赶不跑;祝你口碑妙，日夜进钞票;祝你心里美，造福全人类!祝生意兴隆，开业大吉!
2. 祝开业兴隆，财兴旺，财源茂盛，达八方。事业顺利，福高照。日进斗金，门庭闹。
3. 祝福贵店马年开业大吉。生意红红火火!
4. 在贵服装店开业喜庆之际，我们向贵公司表示最热烈的祝贺!我们衷心地希望贵店生意兴隆，生意长久!

5. 友以义交情可久，财从道取利方长。
6. 幽香拂面，紫气兆祥，庆开业典礼，祝生意如春浓，财源似水来！
7. 一纸信笺，一份真情，一份信念，祝开业吉祥，大富启源！
8. 一马百符，商人爱福；七厅六耦，君手维新。
9. 一点公心平似水，十分生意稳如山
10. 雄心创大业，壮志写春秋。开张迎喜报，举步尽春光。凌霄挥巨手，立地起高楼。飞驰千里马，更上一层楼。祝您开业大吉！
11. 新店铺开张了，发个祝福短信表示祝贺，祝生意红火财源滚滚！
12. 新店开张，愿你：张开笑脸聚人气，张开头脑有良计，张开心胸做生意，张开怀抱拥财聚；祝你开张大吉顺心意，财源滚滚围绕你！
13. 小生意做成大买卖，大买卖做出大效应！
14. 相宅而居，骏业开张安乐土；多财善贾，鸿名共仰大商家，
15. 物质文明称巨子，商情豁达属先生。
16. 物质文明称巨子，商情豁达属先生
17. 万众一心，齐心协力；百舸争流，独具一帜，富比朱陶，客如流水，川川不息，祝您开业大吉，四方进宝，八路来财！
18. 送你一个吉祥水果篮，低层装一帆风顺；中间呈放财源滚滚；四周堆满富贵吉祥；上面铺着成功加永远快乐！祝贺开业大

吉!

19. 生意如同春意满，财源更比流水长。

20. 勤劳智慧酿成功之酒，科技信息开幸福之花。在这个喜庆的开业的日子，祝福你的事业像芝麻开花节节高，生意像秋天的枫叶遍地红。

21. 朋友，祝事业越办越红火!大展宏图!

22. 鸣礼炮，展彩绸，各位老板来贺喜。好朋友，恭贺你走入崭新里程碑，无论是在勤劳打基础的`昨天，还是在庆祝新起点的今朝，或者享受奋斗成果的明天，一个真理都是不变的：千里之行始于足下，我的真心祝福永远伴你在前进的道路上!

23. 面对挑战总是那么自信!祝贺你，又成功向前迈了一步。

24. 门迎晓日财源广，户纳春风喜庆多。

服装店铺活动方案篇十五

幸福大投“球”，下一个属于你。

5月1日上午11:00开始

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），遮阳伞摆好，工作人员到场，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”。观众通过从下往上扔纸团，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，并写上此次参加我们活动，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）

2. 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）

方案一：

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。

方案二：

凡是当天在本店购买服装的消费者，可获赠服装店代金券xx元（或会员卡，可打8.8折与积分，积分越高，打折越低），用代金券牢牢抓住顾客，牢牢抓住顾客的心，提高长期回头客。