

# 服装行业五一活动方案(模板19篇)

年会策划是指对公司或组织年度会议进行策划和组织安排的一项重要工作，它涉及到场地选择、日程安排、议程设计等多个方面的考虑。以下是一些游戏策划领域的新闻和动态，希望能对大家了解行业动态和趋势有所帮助。

## 服装行业五一活动方案篇一

五一长假，名目繁多的打折送礼让许多消费者都看花了眼，新品上架、旧货打折外加炫目的商场活动吸引着消费者一阵血拼，形形色色的促销手法也构成了另一道风景。

促销宣传语。

庆五一·老顾客带新顾客优惠酬宾——老顾客可以享有新顾客消费总金额的xx%项目优惠，举例说明：一个老顾客带了一个新顾客来，新顾客当天在店里消费了xx元，那么老顾客当天消费的项目可按照xxxxx%优惠。但可限制老顾客最低消费不要低于xx元!这样老顾客实际消费xx元—(xxxxx%)xx元=xx元(实际付款)

当然要举一反三，很多时候要结合当地顾客消费情况和你发廊的实际项目情况做一些有实际优惠的'活动，生意上有一句话“亏头赚尾”，好好体会下!

个人觉得服装店肆开张宣传语还是以促销为主，“五一打折让您瑰丽不打折”，同时合营促销互动比方：

五一期间服装店购满xx0元，获赠xl化妆品送出试用装，享受特别九折；

购满xx元，获赠xl化妆品送出x品牌化妆品一支，享受特别八

折；

五一期间买指定款式服装赠xl化妆品送出试用装，享受特别八八折；

购满xx元，获赠xl化妆品送出试用装，享受特别九折。

在xl化妆品店购买化妆品，获赠上述三店特别九折优惠。

现场免费打点会员资格，获赠精细礼品一份；

购物满xx元，成为金卡会员，获赠精细礼品一份和x品牌化妆品一支；

购物满xx元，成为钻石卡会员，获赠精细礼品一份和x品牌化妆品一套。

## 服装行业五一活动方案篇二

新店、新礼、新时尚

新店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚新店、好礼相见

新店开业，精点时尚

五一活动周期：开业之日起十天(要害是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

本次五一活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性消费。

一重喜、进门有喜：

进店即赠予某某精美纪念品(或凭dm宣传单即可赠予礼品)

如1-3元左右的礼品打火机、便签簿、原珠笔、锁匙扣、扑克等

二重喜、买就送(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制):

凡在五一活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双;

凡在五一活动期间凡买满258元,送价值48元精美宝珠笔一支;

凡在五一活动期间凡买满368元,送价值100元精美笔记本三组合一套;

凡在五一活动期间凡买满488元,送价值138元的真皮皮带一条;

三重喜、获赠贵宾卡,凡有发生购买的顾客,前50名赠予贵宾卡一张,注册登记后成为永久会员。

1、店外主题海报:(主题任选其一)

新店新礼 新时尚

新店添时尚 折上加折 礼中送礼

时尚新店 好礼相见

新店开业 精点时尚

点精时尚 三降惊喜

2、吊旗:

正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市

3、易拉宝或展架统一五一活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、五一活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有五一活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合特色龙品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与特色龙的品牌形象交相辉映。

## 服装行业五一活动方案篇三

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、宣传标语悬挂好。

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，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)。

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。

- 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)，用代金券牢牢抓住顾客，牢牢抓住顾客的心，提高长期回头客。

## 服装行业五一活动方案篇四

二、诗歌花语、完美母亲节

三、爱心行动、完美助残日

四、健康生活、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵□xx商场在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、完美价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限（活动时间：5月1日至5月7日）

“五一”期间是旅游高峰期，在大家准备前往旅游目的地之前的采购，部份大家的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。活动内容：实质是捆绑，销售

分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补

5月2日“开锣首席餐”特色

5月3日“玩美心情餐”绿色

5月4日“时尚青年餐”营养

5月5日“青春飞扬餐”美容

5月6日“开心、玩转餐”休闲

5月7日“归心似箭餐”调节合胃

每日食谱不同（主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售）。

开锣时刻、争分夺秒（活动时间□xx年5月1日至xx年5月7日止）活动内容：实质是限时抢购，在每一天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每一天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20:30—21:30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，（数量有限，抢完为止）

（注：本次活动单张小票最多限领二张抢购票，入场抢购时必须将抢购票交于工作人员，才能入场抢购，抢购票必须加盖华达财务章方才有效）。

内部注意：内部员工及员工家属不得参与本次活动，违者必纠，所有抢购商品均为纸条放在盒子里（盒子为密封）堆放在抢购堆头上，顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品，每一天限抢300份商品。

3、玩转价期（活动时间□xx年5月6日晚20:00开始）

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场商品拍卖会，1元起拍。

## 服装行业五一活动方案篇五

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

专卖店与消费者接触最为亲密，公司与消费者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，可以建立消费者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，消费者对品牌好感度增加，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，范文之规划方案:服装店五一活动方案。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”，举办的服装促销五一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



装促销五一活动，以凝聚社区情感，并且增加社区消费者对本店的好感度。

## 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，当然服装促销五一活动的规划必须要考虑淡旺季的影响，淡季的服装促销五一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五一活动，来增加品牌形象的认知，旺季的服装促销五一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五一活动，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五一活动的重点，同时也能以整合性的营销策略规划服装促销五一活动。

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五一活动。

### 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五一活

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五一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五一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五一活动，一则表示企业关怀社会，一则刺激购买提高业绩。

## 4、商圈五一活动

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，因此商圈五一活动必然成为未来区域经营的重点。

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五一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。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。

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,消费者长期地笼罩在服装促销的诱惑,竞争对手的服装促销五一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五一活动因此而产生,由于对抗性的服装促销五一活动通常较为紧急,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。

## 服装促销方案计划

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

只针对某一群消费者举办的服装促销五一活动,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

诱因是指消费者获得的部份,例如赠品、折扣等,诱因的大小要同时考虑消费者的接受度,以及企业成本的负担。

#### (四) 参加条件

参加条件是界定哪些消费者可以参加，以及如何参加此服装促销五一活动，例如：购买金额满300元可参加抽奖。

#### (五) 五一活动期间

五一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，决定长短合适的五一活动期间。

#### (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消费者，由于讯息是否准确且即时的传达给消费者，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。

## 服装行业五一活动方案篇六

目的在于：

- 1、直接提高店面此段时间的销售业绩。
- 2、未农历新年的销售峰期奠定客户基础！

活动主题：五一

买100送100！

服装店五一元旦活动活动时间：5月xx日活动业绩预估：各店单日平均营业额提升至3000元以上。

sp□商品直接促销）活动

活动时间：5月xx日

费用预估：暂无

### sp1□优惠送到底大行动：

凡在活动期限内，到店内一次性购买满100元货品（8折以上，含8折）可一次性获得赠送的价值20元抵用卷5张！累计共计100元！

每张抵用券限单次消费，且20元可以当场消费，不设找零。  
（详细使用方法，见抵用券说明）

### sp2□折扣降价直接促销：

活动方式：

- 1、全场秋冬装特价5折起（主力折扣7折）
- 2、全场3w货品全面3x6折清仓。
- 3、全部新款冬装8折优惠。新客上门真优惠：

### sp3□新客上门有实惠：

活动方式：

- 1、凡第一次到店面内购买商品的客户，可以直接登记客户资料。并在原有购物的基础上再打9、5折！（限6折以上商品）
- 2、凡一次性买购超200元以上，可获得积分卡直接多两枚印花的优惠积分。
- 3、新顾客一次性购买满228元可赠送精美身高尺一套！

备选：抢购乐其中

活动方式：

- 1、自行指定15款为抢购专款货品，这些货品在抢购时间段内一律最后单一成本价销售。
- 2、抢购详细操作方式（见附件）。

活动媒体宣传计划

活动时间：5月xx

费用预估：暂无

由大家结合确定需要的活动内容的几项或是全部，印刷统一的宣传dm（单张），并在传单内底纹配以叮当猫logo（总分数1x2万份，于当地各市的最主要报纸发行单位内夹报发行。

结合所挑选的活动内容项目，挑选适当的辅主题以及活动内容，对于已经在公司内留下手机号码的顾客直接的发送短信，而告知公司的活动内容。

对于已经在公司内留下通信地址的顾客直接的投信邮寄，并可在内付10元抵用卷一张，而告知公司的活动内容。并带动其至公司购买。

（详细布置及安排详见效果图）

灯光：主光源明亮但不能刺眼，能以黄白两色灯光交叉照射。

模特及服装上应有黄色射灯直接照射，体现细节特征。

模特模特：以当地最适合销售的产品为主力，以价位最低的

服装穿着在其身上，并在上面用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

服装陈列：价位最低的服装放置于最显眼的位置□4s上至特价花车内□3w货品上至各个柜台内。并同时 在货品上用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

音乐气氛：主要以激烈奔放的动感音乐为主。节奏应尽量快。  
推荐使用：芭比娃娃主唱的：触电（以及专辑内其它相应的歌曲）

陈列道具：

1、门头横幅：用与招牌大小相同尺寸的红色布条，宽度至少25cm以上：上印活动主题：（待选）

2、店面橱窗：将所挑选的活动内容的相应的副标题以刻字的方式贴于玻璃橱窗。要求醒目。吸引眼球！并同时 在橱窗、玻璃门内用安全雪花喷出各种图案布置现场的气氛！

3、上空吊旗：统一按照公司设计的统一形象的雪花型、或者是其他类型的吊旗进行悬吊，每张吊旗相距约80cmx100cm□悬吊高度吊旗最下方距离地面2、4米。

4、花车前方□kt板喷画布置，内喷内容为（待选），以进步突出我们的活动内容。

5、收银台：对于本次活动所挑选的内容的具体说明，用a3大张相纸喷绘来做详细说明。使得每个到收银台的客户都能很清楚的知道我们现在正在进行的 活动情况。

6、员工：按店内人数，制作做印有此次活动标语（待选）的彩带挂于身上，并在门前迎宾的时候对过往的行人宣读我们的活动口号！

所需要物品准备清单：（数量为预估量）

抵用卷a□10000张

各种折扣的标示卡各：3000张

吊旗、橱窗喷画□x架喷画：200份（每份分别含10张吊旗、一张橱窗喷画、一张x架喷画、收银台摆放用x活动说明两张）

## 服装行业五一活动方案篇七

五一节作为女性的节日，相较于其他节日，五一节更适合推崇“情感促销”活动；针对特定消费群体主题活动，加之以贴心的宣传；推动店面的销售及连带销售；发挥xxx品牌影响力和主体消费群的优势，增加营业收入和强化品牌效益。

在专属于女性的节假日，主打特定消费群“女性”亲情促销模式；以买赠及贴心的礼品，刺激女性消费者的消费欲望；有效的利用安琪蒙莉莎的服务优势扩大新客户群和增强老顾客的忠诚度。

三月爱美丽绽放女人季

20xx年3月6日—3月15日

1. 活动前1天发送vip会员短信xxx三月爱美丽，3/6-3/15日满388元即送高档立体玫瑰花手包一款，春季新品上市，与你绽放女人季！
2. 专卖店活动pop氛围布置橱窗活动海报、货架活动台卡、前台活动台卡
3. 销售人员话术培训



店员：欢迎光临xxx三月爱美丽，绽放女人季

顾客：现在有什么活动吗？

关于立体玫瑰花手挽包介绍：

店员：这款立体玫瑰花手挽包，是由意大利高级合成皮制作，独特的手工立体玫瑰花装饰工艺，设计独特，细致轻巧耐用，是今年最流行的款式，有粉红和玫红两种颜色可供选择，非常实用！

名称：立体玫瑰花女士手挽包

尺寸：长18.5cm,宽10.8cm

材料：意大利高档合成皮

## 服装行业五一活动方案篇八

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、开业大吉，宣传标语悬挂好。

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，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：

1、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）

## 服装行业五一活动方案篇九

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, 销售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。

## 服装行业五一活动方案篇十

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），用代金券牢牢抓住顾客，牢牢抓住顾客的心，提高长期回头客。

## 服装行业五一活动方案篇十一

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、开业大吉，宣传标语悬挂好。

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：

- 1、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人，牢牢抓住客人的心，提高长期回头客。

## 服装行业五一活动方案篇十二

五一节惊喜无限多

提升销售，降低库存，发展vip客群

(针对某某品牌专卖店)

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约： $(58\%+68\%+78\%+88\%)73\%$

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣(最低档)

1件400元(吊牌均价)58%(幸运数字)+128元(军靴平均成



本)=360元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：360元x268元=92元

88%折扣(中高档)

1件400元(吊牌均价)88%(幸运数字)+128元(军靴平均成本)=480元

商品成本：400元(服装吊牌均价)0.35+128元(军靴平均成本)=268元

毛利润：480元x268元=xx2元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

平均折扣：(70%+78%+85%)77%

活动对象□vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

1、公司统一设计提供：kt版、pop□海报、部分礼品

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置

3、店铺布置：促销信息必须要提前安排制作宣传单(内容准确无误、主题突出)和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当地使用

“短信通知的. 方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品

## 服装行业五一活动方案篇十三

借特殊的日子，进一步把握销售旺季，特为服装店五一节做出以下促销活动方案策划：

五一节惊喜无限多

x月x日

提升销售，降低库存，发展vip客群

（针对某某品牌专卖店）

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠（先买单再做游戏根据结果给与结算），另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约：（58%+68%+78%+88%）73%

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣（最低档）

1件400元（吊牌均价）58%（幸运数字）+128元（军靴平均成

本) =360元

商品成本：400元（服装吊牌均价）0、35+128元（军靴平均成本）=268元

毛利润：360元x268元=92元

88%折扣（中高档）

1件400元（吊牌均价）88%（幸运数字）+128元（军靴平均成本）=480元

商品成本：400元（服装吊牌均价）0、35+128元（军靴平均成本）=268元

毛利润：480元x268元=212元

活动口号买一赠1+1+1（买的多送的多）

平均折扣：（70%+78%+85%）77%

活动对象□vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

1、公司统一设计提供□kt版、pop□海报、部分礼品

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置

3、店铺布置：促销信息必须要提前安排制作宣传单（内容准确无误、主题突出）和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当

地使用“短信通知的.方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品

## 服装行业五一活动方案篇十四

20xx年12月25日20xx年2月16日

珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

随着珠宝形象代言人、著名影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款信守系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过恒久这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大珠宝的知名度和美誉度，提高珠宝的品牌情感附加值。

1、活动内容：

(1)三年之约：

我们签约的形式担保凡购买珠宝信守系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起

信守美满婚姻的三年之约。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还(在钻饰无损情况下)；

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款(在购买前协议离婚者不在退款范围之内)。

(2) 牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加珠宝举办的各种联谊活动等等。

2、造势宣传：

(3) 活动期间不定期在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

1□x展架：65元2=160元，条幅：150元；

2、宣传页(dm)□0.5元/张1000份=500元；

3、婚庆纪念日礼物费约：30100=3000元；

3、媒体宣传费：5000元左右(各地不同可根据当地情况重新预算)；

4、总计：8780元。

## 服装行业五一活动方案篇十五

商店、新礼、新时尚

商店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚商店、好礼相见

商店开业，精点时尚

销售活动周期：开业之日起十天(要害是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

这一次销售活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性消费。

一重喜、进门有喜：

进店即赠予某某精美纪念品(或凭dm宣传单即可赠予礼品)

如1-3元左右的礼品打火机、便签簿、原珠笔、锁匙扣、扑克等

二重喜、买就送(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制)：

凡在销售活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双；

凡在销售活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支；

凡在销售活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套；

凡在销售活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条；

三重喜、获赠贵宾卡，凡有发生购买的顾客，前50名赠予贵宾卡一张，注册登记后成为永久会员。

### 1、店外主题海报：（主题任选其一）

商店新礼新时尚

商店添时尚折上加折礼中送礼企划文案

时尚商店好礼相见

商店开业精点时尚

点精时尚三降惊喜

### 2、吊旗：

正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市

3、易拉宝或展架统一销售活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、销售活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有销售活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合特色龙品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与特色龙的品牌形象交相辉映。

## 服装行业五一活动方案篇十六

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服装店促销相当重要。我认为服装店在搞促销活动前，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、服装店促销需要准确定位，主题鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。

2、确定服装店促销的最佳的促销方案。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。

4、营造好服装店促销现场氛围。如pop海报要出彩，服装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，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。

6、控制服装店促销成本，要“因己制宜”，这样才能有较好



效果。

7、作好评估总结，为下次服装店促销活动积累经验。

最后，服装店促销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。

其实服装店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。现在把我的春节服装店促销操作方式与大家分享：

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。

巧妙的“红包”。按平日的操作，我们一般是不打折的，但是在假日期间如果能巧妙地让利，就会吸引顾客。初一到初四，我们都会送给每位买鞋顾客一个红包，价值19元的优惠券，虽然优惠的比例很小，但在我们中国人的传统里送红包就是赋予他人福气和财气。

事实上，在过年这个时候，大家也不会那么计较，图个便宜的。而且我巧妙之处是在数字上做文章，“19”含“要长长久久”之意，表示来年一切顺利。事实证明，这个做法非常有效，根据我的粗略统计，有30%的优惠券是在第二天进行二

次购买。其实，我们也没打广告，都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。

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。

比如情人节，可以安排这样的服装店促销实施：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。

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，寻找到的好的让利方案。以下是我以前成功操作过的几个方法：

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。及时启动季末让利工程。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。同时也可以进行巧妙的捆绑销售。活动前，根据所有促销款的风格，做几组合捆绑系列，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。

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。根据我的多年服装店促销实施经验来看，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自己的销售，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。当今社会常讲的一句话就是以人为本，而我们做生意一切以顾客为本，我以为促销应该重点关注老顾客。大部分营销专家的共识是：淡季将有限的资金投资在可以刺激消费者的服装促销活动上是比较明智的营销办法。值得注意的是，淡季的服装促销切勿过分依赖于单纯的降价打折上。为啦减轻库存压力、增加现金流而进行的大幅度打折，会破坏企业的品牌形象，影响后续的销售。替代性的策略是，能够考虑增高产品的附加值和增加几个服务，这样在增加短期销量的同时，不会对已经购买啦产品的消费者造成太大的负面影响。

一年三百六十五天，大小节日几十个，不同的节日都有不同的群体，如中国人的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，女儿献给母亲的爱。这样的促销确实很成功，顾客不是为了康乃馨买你的鞋，而是顾客走到了店里，是你提醒她，给母亲买一双鞋，而且，顾客要为母亲买的康乃馨，我们已经替她想好且准备好了。

面对竞争，逃避只能是坐以待毙。因此搞好服装店促销非常必要！

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。

## 服装行业五一活动方案篇十七

为了确保工作或事情顺利进行，常常需要提前制定一份优秀的方案，一份好的方案一定会注重受众的参与性及互动性。方案应该怎么制定才好呢？以下是小编为大家收集的.服装店五一活动方案，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

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。

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。

## 服装行业五一活动方案篇十八

“酒香也怕巷子深”，再好的促销方式消费者不知晓，也只能“胎死腹中”。做好七夕促销前的宣传工作是促销达到目的的前提。

一般而言，一个店面的辐射力因其自身实力的强弱也有大小之分，在店面辐射范围之外的宣传工作只能是浪费钱财，并起不到什么实质性的作用。促销宣传要在店面的辐射范围之内，针对目标消费者进行。

对于实力雄厚的商场，可运用电视广告，强势媒体，全方位多渠道地向消费者传递信息，而一般的中小店面则无须“大动干戈”，在商店周围散发传单，充分利用店内广播、海报、店招等资源，或者运用宣传车等工具，就能达到相应的目的。时下，不少商店的促销政策“轻轻地来”，又“轻轻地去”，在人群中“惊不起一丝涟漪”，自然也就达不到提升人气的目的。

### 2、巧制促销政策

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

### (1)、发挥附赠品的魅力

在麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢？原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

### (2)、集点消费

现在不少商场推出了会员制，发行优惠卡，当顾客在店里购物达到一定数量时就可以得到一定的返利。如累计购满100元返利20元，购满200元则返利50元，以实物或购物券的形式兑现，吸引的不少的消费者前来购买，并有效的培养可顾客的忠诚度。

利用集点消费的促销方式关键是要讲信誉，承诺的政策一定兑现，让消费者得到切实的好处。

### (3)、注意创新

时代在变，但很多商店的促销却是“一成不变”，面对漫天飞的促销广告，消费者对“老面孔”已经不再“感冒”，因循守旧的促销方式成了“聋子的耳朵”，所以促销方式一定要以信取胜，只有新才有活力，只有新才能更多的吸引消费者的“眼球”。

“毛驴拉磨”——这种只有在农村才能见到的场景，最近却出现在北京一家新开张的餐厅里。一块青石碾盘固定在进门的地方，一头戴着眼罩的灰毛驴不停地围着碾盘转圈，事先放好的粮食不一会儿就被碾成了碎末，如有顾客需要，这些粮食就会被加工成可口美食。而且在碾盘的不远处还有一口水

井，上面架起的辘轳可以直接从井中打水。不时有好奇者过来一试身手，围着毛驴、水井拍照的更是大有人在。毛驴拉磨进餐厅的创意使长期生活的高楼大厦之间的人们开了眼界，更使餐厅人气斗增，顾客盈门。

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜，并确定合理的期限。但不管是那一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信誉，只能“搬起石头砸起了自己的脚”。

同时，在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲望，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

## 服装行业五一活动方案篇十九

由大家结合确定需要的活动内容的几项或是全部，印刷统一的宣传dm（单张），并在传单内底纹配以叮当猫logo（总分数1x2万份，于当地各市的最主要报纸发行单位内夹报发行。

结合所挑选的活动内容项目，挑选适当的辅主题以及活动内容，对于已经在公司内留下手机号码的顾客直接的发送短信，而告知公司的活动内容。

对于已经在公司内留下通信地址的顾客直接的投信邮寄，并可在内付10元抵用卷一张，而告知公司的活动内容。并带动其至公司购买。

（详细布置及安排详见效果图）

灯光：主光源明亮但不能刺眼，能以黄白两色灯光交叉照射。



模特及服装上应有黄色射灯直接照射，体现细节特征。

模特模特：以当地最适合销售的产品为主力，以价位最低的服装穿着在其身上，并在上面用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

服装陈列：价位最低的服装放置于最显眼的位置□4s上至特价花车内□3w货品上至各个柜台内。并同时 在货品上用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

音乐气氛：主要以激烈奔放的动感音乐为主。节奏应尽量快。推荐使用：芭比娃娃主唱的：触电（以及专辑内其它相应的歌曲）

陈列道具：

1、门头横幅：用与招牌大小相同尺寸的红色布条，宽度至少25cm以上：上印活动主题：（待选）

2、店面橱窗：将所挑选的活动内容的相应的副标题以刻字的方式贴于玻璃橱窗。要求醒目。吸引眼球！并同时 在橱窗、玻璃门内用安全雪花喷出各种图案布置现场的气氛！

3、上空吊旗：统一按照公司设计的统一形象的雪花型、或者是其他类型的吊旗进行悬吊，每张吊旗相距约80cmx100cm□悬吊高度吊旗最下方距离地面2.4米。

4、花车前方□kt板喷画布置，内喷内容为（待选），以进步突出我们的活动内容。

5、收银台：对于本次活动所挑选的内容的具体说明，用a3大张相纸喷绘来做详细说明。使得每个到收银台的客户都能很清楚的知道我们现在正在进行的 活动情况。

6、员工：按店内人数，制作做印有此次活动标语（待选）的彩带挂于身上，并在门前迎宾的时候对过往的行人宣读我们的活动口号！

所需要物品准备清单：（数量为预估量）

抵用卷a□10000张

各种折扣的标示卡各：3000张

吊旗、橱窗喷画□x架喷画：200份（每份分别含10张吊旗、一张橱窗喷画、一张x架喷画、收银台摆放用x活动说明两张）