# 202\_年七夕服装店活动方案(5篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2022-01-20

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**七夕服装店活动方案篇1**

一、前言

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店之魂。美艳的花朵传递着人们五彩斑斓的情感。

很庆幸，我们\_\_\_\_花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分!在这里，我们努力、奋斗，只为了充满芬芳的花园、人们灿烂的笑靥、美好的未来!

七夕情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是让我们充满期待的日子。

二、目标战略

1、总体目标：

在叁天门七夕情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现利益的达成。

2、具体目标

在活动期间，争取叁天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

叁、活动目的

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

四、活动对象

我们\_\_\_\_本次活动主要针对的对象16-30岁的人群，这些年轻人82。2%的人有求新求奇心理，就会产生该消费品的消费热潮。

五、活动主题

“\_\_\_\_邀您一起共度七夕情人节”

六、活动方式

(一)确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

(二)促销方式

1、鲜花预约活动——-送花上门项目

2、七夕情人节主题花卉展出活动

3、七夕情人节束花促销活动

4、七夕情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

七、活动时间和地点

(一)活动时间

本次活动时间为x天，分别是x月x日、x日和x日。

(二)活动地点

本次我们\_\_\_\_花店活动的地点是在本花店门口以及附近一些大学、电\_\_、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方。

八、广告配合方式

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

九、前期准备

(一)人员安排

在活动日前招聘30名临时工(19名女的，11名男的)，负责外送、客服、花束装饰、宣传以及卖散花等工作，要求外送人员必须熟悉当地环境，以致送花不会出现找不到地点、送花迟到等情况。

需要8名外送人员(本店塬有2名外送人员，6名男临时工)。

接听电话与网上订单需要2名人员(本店塬有1名客服人员、1名女临时工)。

花束装饰人员5名(本店塬有2名花束装饰、3名女临时工)。

2名门口宣传，5名街头宣传人员(6名临时工2女5男，女的在门口宣传，男的到附近借口宣传)。

安排14名人员将散花卖到附近的大学、电\_\_、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方(本店塬有1名销售人员，13名都是女临时工，该销售人员会对这13名临时工稍加培训)。

除了外送临时工有必要要求，其他临时工可以聘请一些附近打兼职的大学生，大学生兼职相对成本比较低，聘请他们可以减低成本。

(二)物质准备

活动前开展各种广告与宣传活动，在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

十、中期操作

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

十一、后期操作

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的塬理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个档次。

十二、费用预算

临时工费用：30人，每人3日工资平均为500元

店内店面的装饰：更换一些旧老的饰品，由店门口到店内的一张红地毯，店面装饰与临店相比突出点，吸引路人的欲望。约2000元

广告宣传费用：一张横幅300元，宣传单10000张约800元，租下附件一带的大型展板约5张，租一个月，每张每月约8000元

项目费用

临时工费用15000元

店内店面的装饰2000元

广告宣传费用41100元

合计58100元

十叁、意外防范

1、为了不出现送花迟到的现象，我们会通知送花员提前5-15分钟到达目的地。

2、如果出现政府部门的干预，我们会进行合理的协调，以及积极配合政府的工作。

3、遇到顾客的投诉，我们会用最合适的方式与客户进行交流，并立即向其表示道歉，并采取相应的措施，解决好顾客的不满

十四、效果预估

1、形成整个的一个系统，设施完善、尽善尽美、满足客户需求、宣传到位、服务到家。

2、提高了群众对\_\_\_\_花店的认知度，给群众留下深刻印象，就跟提到送礼就想到脑白金一样，让消费者谈到送花第一个想到的就是我们\_\_\_\_花店;从而拥有更多的忠实稳定的顾客。

**七夕服装店活动方案篇2**

一、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：七夕情人，真爱无限

活动(二)主题：爱我，就勇敢说出来

活动(叁)主题：情意无价，爱我有奖

二、活动时间

20\_\_\_年8月20日至8月30日

叁、活动对象

1、活动(一)针对目标对象：年龄在23岁-45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及美容院顾客.

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)。

3、活动叁针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性。

四、活动内容

活动(一)：\"七夕情人，真爱无限\"特惠活动

活动期间，所有男士可在美容院购买\"情侣浪漫心礼\"特惠套餐(价值￥999元)，赠送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意，感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助;美容院顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠)。

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次。

2、任选身体护理项目四次。

3、获赠\"爱意无限\"客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)。

4、8月26日获赠鲜花一束(11朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处。

5、获赠男士皮带一条(或衬衫、钱包)。

6、获赠男士专用洁面乳一支。

7、赠男士肾部保养护理一次。

8、获赠爱情誓言卡一张，参加\"情话评选活动，有机会获得精美奖品。

9、当天落订可获九折优惠。

注：或结婚时间在叁年以上(含叁年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二)：\"爱我，就勇敢说出来\"爱情誓言表达活动

在20\_\_\_年8月20日至8月30日期间，凡购买\"情侣浪漫心礼\"特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买\"情侣浪漫心礼\"特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

活动(叁)：\"情意无价，爱我有奖\"情话评选活动

在20\_\_\_年8月20日至8月30(下午叁点前)日期间，所有的女性朋友均可领取情话评选劵一张，评选出自己心目中的情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张(或\_\_元代金券)，并参加抽奖活动，获取精美奖品。

8月26日17：00现场揭晓评选结果，评比出\"最动人情话奖\"、\"最有创意情话奖\"、\"人气情话奖\"、\"最朴实情话奖\"、\"最幽默情话奖\"等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐(或免费情侣电影套票);同时抽出参加评选的中奖者若干名(奖项及奖品由美容院自定)。

五、活动宣传：

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：a、派单(主题：致男士的一封信，);b、悬挂横幅(活动主题);c、海报张贴或x展架展示(活动内容说明);d、夹报;e、七夕情侣广告气球宣传(心形粉色气球)。

六、活动备注事项：

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象――男士。

2、宣传话术重点：着重强调送\"情侣浪漫心礼\"特惠套餐是对妻子(女朋友)的一种最关爱，是爱的实际行动表现。

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望;如有张贴\"男宾止步\"的提示，活动期间须撤下;同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力。

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

**七夕服装店活动方案篇3**

活动主题：

七生七世情不断&七夕来约惠!

活动目的：

1.通过七夕活动为自己的美容院增加客源。

2.通过七夕活动的实施，让周边的消费者们更加了解自己美容院加盟店，以此达到宣传自己的店面品牌的效果。

3.通过此次活动也要达到维护老顾客的作用。

活动时间：

20\_\_年7月23日-8月17日

活动对象：

所有\_\_X美容院的新老顾客

活动宣传形式：

1.沿街派单宣传，在当地繁华的街道上，向目标顾客发送宣传优惠单。

2.手机短信宣传，给老顾客发送活动的祝福，邀请他们来美容院加盟店参加活动。

3.提前一周在微信等官方平台进行宣传。

活动方案一\"真爱无限\"：

在活动当日只要在店中消费购买\"七夕情人节爱心礼包\",就能能够出去优惠项目外，享受长长久久会员卡。

长长久久卡可以享受美容院加盟店基础护理项目九折。并且在七夕当天购买时礼盒，还能够获赠献花、巧克力一份。

活动方案二\"爱的誓言\"：

此项活动仅在8月17日，七夕情人节当天举办，只要自己丈夫、男友在活动当天写下对自己的伴侣的誓言，在这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，让大家一起来共同见证。

只要完成此项活动的情侣或夫妻，就能够享受价值1888元的面部项目套餐。

美容院的七夕活动小窍门：

1、活动时间段要把握好

浪漫的七夕节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家开始\"伺机而动\"。

节假日本就是全员出动的好日子，七夕节的情侣更是。

美容院的七夕特惠活动不能仅仅只在七夕当天进行，在节日到来前就应该举行一个预热的活动，可以比七夕节当天的优惠力度要少一点，但是一定要在七夕节的前一个星期或前叁天开始举行。

2、活动宣传语惊艳四方

既然是讲究主题的活动，宣传语就囊括了这家店的整体给消费者的所有印象，也是消费者对美容院活动主旨了解耗时最少的总句。

所以在设计宣传语的时候可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是叁观正的祝福，\"语不惊人死不休\"也是可以的。

3、活动针对的对象要全

美容院举办的七夕节活动并不是只能针对是情侣的消费群体，单身男女也同样可以。其实在近几年，有不少商家已经开始将逆向思维运用在经营中，在七夕节做单身的活动就是一个很好的例子。

4、活动内容要够吸引力

七夕节双人同行七七折、一人的价格两人的消费、买一赠一、满减或者积分抽奖等等，这都是当下较为常见的活动方式。美容院在举办此活动时可以根据自身的条件和资本尽可能的将活动的吸引力度做到化。

5、活动宣传方式要全面

七夕节的活动是所有想要谋利的商家都会去做的，而你的美容院想要在芸芸店铺中占有一地，就得学会在宣传时尽可能的全面化。手机短信、电话通知、宣传单、多媒体等等，尽可能在宣传广度上多下功夫，并且突出店名和活动优惠度。

**七夕服装店活动方案篇4**

一、促销目的

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

二、促销时间

20\_\_年x月x日——x月\_\_日

叁、宣传档期

20\_\_年x月x日——x月\_\_日

四、促销主题

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列：x月x日——x月\_\_日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

(1)情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

(2)各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

六、“浓情头饰花束”

1、以头饰为主，现价按塬有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表，提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销

1、情人气球对对碰：制作100-200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。

2、会员卡赠送：凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：8月7日—13日注意做好会员卡资料登记工作。)

**七夕服装店活动方案篇5**

一、活动时间

20\_\_年\_\_月\_\_日(七夕节)-\_\_月\_\_日

二、活动主题

会说情话的玫瑰——\_\_珠宝传递你的爱

叁、活动背景

每逢佳节倍思亲，20\_\_年\_\_月\_\_日(七夕节)-\_\_月\_\_日好节相连，情人节是表达爱情的机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品--会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使\_\_珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

四、活动目的

1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气。

2、提高\_\_珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额。

3、进一步提高\_\_珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

五、活动内容

1、造势活动：

(1)\_\_月\_\_日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《会说情话的玫瑰--\_\_珠宝传递你的爱》。

(2)各地加盟商在各地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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在\_\_珠宝专店/柜买满\_\_元即送”会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的`爱恋和感谢等，主要是用”会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是”信守”、”善美”系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次”情感营销”取得全面的成功。

六、活动宣传与推广

(1)在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询。

(2)网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好”造势”宣传。

(3)各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

七、活动经费预算

1、”会说情话的玫瑰花”：\_\_元。

2、x展架：\_\_元。

3、宣传页(dm)：\_\_元。

4、广告宣传费：\_\_元。

5、总计：\_\_元。

七夕服装店活动方案

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找