# 服装促销活动方案

作者：逝水流年 更新时间：2025-06-16

*服装促销活动方案5篇为有力保证活动开展的质量水平，通常需要预先制定一份完整的活动方案，活动方案指的是为某一次活动所指定的书面计划，具体行动实施办法细则，步骤等。下面小编给大家带来服装促销活动方案，希望大家喜欢!一、活动策划(一)活动主题新店...*

服装促销活动方案5篇

为有力保证活动开展的质量水平，通常需要预先制定一份完整的活动方案，活动方案指的是为某一次活动所指定的书面计划，具体行动实施办法细则，步骤等。下面小编给大家带来服装促销活动方案，希望大家喜欢!

一、活动策划

(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

25-40岁的社会各阶层人士;

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引—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;

2、活动期间，导购、促销人员、执行负责人等均应提早到岗，确认各项准备工作到位;

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：

a.负责本次促销活动的所有宣传广告画面、海报、易拉宝、横幅、礼品包装的设计等;

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;

d.督导负责促销方案执行、促销礼品、贵宾卡，开业地毯、画册、企业报纸等的确定;

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—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

ai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—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

20\_\_年期间凡持贵宾卡于店内消费均可享受会员积分，其中：“贵宾金卡”，其积分方式为1.5倍积分，即顾客消费1元时，贵宾卡内自动积1.5分;

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。

**服装促销活动方案2**

要想与狼共舞\_\_\_服饰必须首先变成狼，而今年的五月长假期间的市场，也是各家企业必争的一块肥肉。所以必须要出奇招制胜。一方面我们坐下来冷静的分析市场背景，认清我们所处的位置;另一方面也要做好背水一战的思想准备。

一、市场现状与分析

1.市场背景

(1)全国各地休闲服场竞争激烈

休闲服企业不断增多，商家不断涌现，瓜分着消费者的钱袋，挤占着休闲服的市场。

(2)产品结构类同，但老品牌占上风

眼下虽然几家休闲服的产品结构虽然类同，但是依旧是老品牌占上风。原因是它们的市场积累丰厚。

(3)品牌形象综合

从广告宣传、营销水平、品牌号召力到消费者选择偏好，\_\_\_整体上和他们比还是有一段距离。

由于各家品牌的服饰结构，甚至品牌形象都很类同，所以在五月份必然会有一场激烈的价格战。

消费者对休闲服饰的认识有较快的提高，他们不仅仅是看产品，同时还追求价格比例。

2.竞争者状况(温州地区)

第一集团军：邦威、高邦，他们是领先品牌;

第二集团军：森马、拜丽德他们是强势品牌;

第三集团军林中鸟、意丹奴。

特点：品牌知名度高，企业实力强大，广告投入大。实施本地化战略，降低成本，强化竞争力。

3.消费者状况

消费者对休闲服饰已经认同，经常购买者占78.89%，偶尔购买者占8.15%，只有2.96%的人从来不购买。但年龄结构明显偏小。

消费行为特征：重价格，但对品牌附加值概念模糊。但也已有一部分消费者认识到这一点。

的市场表现

知名度、美誉度不十分高。有一定的市场占有率，尤其是南方市场。而且今年产品开发还有一定的竞争力。虽然有前一段时间特价的不俗表现，但综合实力表现不突出。

结论：市场潜力极大，教育转变引导消费者任务极重。

消费者已经被培养起消费休闲服饰的习惯，这个消费习惯是几家牌子共同完成的。从长远来说，目前消费者有相当大的部分会有换口味的倾向，市场潜力极大，但培养教育消费者是较长期渐进的过程，林中鸟任重道远。

纵上所述，怎么让消费者理解\_\_\_真正的名牌，尤其显的重要。必须利用新店开业的契机和一系列品牌推广活动，表达林中鸟品牌内涵，从而达到轰动效应。

\_\_问题很多，但可变因素多，只要方向对头，工作到位，就会有良好效果。其中两点很重要：一是产品特点、产品质量很好，只是原来没有把它很好地传播出去。二是林中鸟影响面不大，但让人有亲切感。可谓风险与利益同在，机遇与挑战并存。

二、活动目的

1、充分展示\_\_\_独特的个性魅力。

2、提高\_\_\_的美誉度。

3、以\_\_市区\_\_\_专卖店为源头效应，带动周边地区的专卖店的销售。

4、促进\_\_\_在市场的发展。

5、提高营业额

6、增加社会效益

7、增强公司全体员工的凝聚力

三、活动主题

活动主题：火红五月别样天

四、活动口号

活动口号：你火了吗?

意为：

(1消费者应该抛弃过去陈旧的消费理念，重新选择消费目标;

(2消费者应该选择新的品牌消费，该换换口味了;

(3酷暑即将来临应该添置几件清凉的服饰了;

(4让充分展现消费者个性化消费。

(5体现\_\_\_夏季服饰已经全新上市;

(6体现\_\_\_在不断的完善自己。

五、活动地点

活动地点：所有\_\_\_专卖店

六、活动时间

活动时间：5月1日至5月15日

七、活动内容

(1)针对文化衫进行捆绑销售，设计活动包装。

(2)所有重点活动区域都进行立体包装

(3)利用20元的特价服饰和眼下主款服饰进行有机搭配销售。

注：具体销售手法，由商务部和计划部提供。

八、广告策略

由于本次活动属于常规策略活动，它是\_\_\_下半年活动的序幕，所以这次的活动的重点不在于活动内容，而是媒体的运作。所以本次媒体投放的质量尤其重要。另外在新货上市之际，还要尽量推产品的功能性和实用性。

(1)广告创意原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。

(2)媒体选择

本次活动主要宣传应用在终端布置，媒体届时不需要宣传。

(3)软广告

a)在\_\_电视台及有线台以新闻形式发布消息和软广告

b)在\_\_本地几家主要报纸上发布新闻

(4)软广告主题

全面启动“凉一夏”促销活动

(5)广告语

a)你火了吗?

b)你应该火了

c)全世界无产阶级联合起来

d)\_\_\_时尚服务区

(6)广告诉求目标：追求时尚的消费者;收入较底的消费者;已经厌烦大路货的消费者。

(7)广告表现策略：要新、准、巧。

(8)店堂终端布置

整个色调采用红色或粉红色来渲染，创造一种强烈的政治气息，借此来表现五月节日的氛围，除了常规的布置以外，本次活动还要注重细节上的点缀，如营业员脸上需要划一个镰刀和斧头的标志，营业

员在见顾客的时候，都要问“你火了吗?”店堂音乐可以播放如《国际歌》之类的体裁音乐。

九、费用预算

暂略

十、综合评述

眼下温州市场，已经硝烟四起，可以预计这次价格战，在今年五月份将还会延续下去。如果

是这种情况，其实将对\_\_\_有利，因为这样使林中鸟和其它牌子的品牌地位。但是如果继续下去的`时间太长将会使两败俱伤，所以\_\_\_必须早做打算，稳步前进。活动的开展一定要有系统性和规范性。

**服装促销活动方案3**

冬季服装促销的效果，不只是要看货物的多少，还需要促销方案是否合理，促销主题够不够吸引人等。至于，怎么做才能达到最好的效果呢?下面我们将会具体的来进行解析。

一、服装促销主题

促销主题是服装店促销活动的灵魂，没有好的促销主题，服装促销的效果是不明显的。所以，服装促销的时候，要结合各种节日特点，然后再从节日的文化背景中去挖掘与品牌产品的共同点。同时，服装促销要极力的营造气氛，让顾客感受到这种亲切而温暖的气氛，这样才能容易触动顾客的心。

二、服装店折扣

这一点是顾客最关注的，服装促销效果好与不好关键在于其促销折扣是否能足够吸引顾客。

在服装店搞促销活动的时候，一定要有特价商品及折扣商品。而且要把特价商品摆放在服装店内比较显眼的位置上，这也是服装店经营的一种手段。而折扣服装，则是让服装产品更具诱惑力，从而削弱顾客的抵抗力。只有善于抓住顾客的心理，才会在促销大战中脱颖而出。当然，服装店搞促销活动，让利也要有分寸，很多顾客都是冲着优惠来的。

三、赠送促销礼品

服装店搞促销活动赠送礼品是很正常的事情，但是做得好的却不多。服装店促销赠送礼品并不是简单地赠送一些礼品就可以的，礼品的选择也是很讲究的。所以，服装促销赠送礼品，要选择与服装产品相关的礼品，如帽子、围巾、袜子等，这些东西都是非常有用的，容易引起顾客的兴趣。

想要服装促销收到良好的效果，以上三点便是必须要注意的。总之，冬季服装促销，一定要懂得抓住顾客的心理需求，抓住顾客对促销活动的关注点，才能更好地带动顾客参加服装店促销活动，从而受到最好的效果。

**服装促销活动方案4**

一、店铺简介

\_\_\_时装店，由\_\_\_\_时装店服饰有限公司全资经营。\_\_时装店品牌创立于20\_\_年，\_\_时装店是国内知名的互联网快时尚品牌，截止20\_\_年\_月，\_\_时装店下设\_\_个业务部门，员工人数超过\_\_\_人，有超过\_\_\_万的会员，是\_电子商务的代表企业.

二、品牌故事

\_时装店是韩风快时尚第一品牌，旗下有四大品牌

各个品牌的定位：

\_\_时装店\_\_\_—韩风快时尚女装第一品牌

\_\_时装店\_\_\_—韩风快时尚男装第一品牌

\_\_时装店\_\_\_--韩风快时尚童装第一品牌

\_\_\_--东方复古设计师品牌

\_\_时装店的目标销售对象为都市时尚人群，公司旗下拥有百余位专业的时尚选款师和设计师，并在韩国拥有分公司，同\_\_\_余家韩国时尚品牌保持紧密的、全方位的合作关系。以产品“款式多，更新快，性价比高”而迅速赢得都市时尚人群信赖。

\_\_时装店致力于打造“韩风快时尚”的都市时尚人群服饰品牌，秉承“韩国时尚专家”这一品牌理念，将韩国最新的时尚元素第一时间引入国内，在引入韩国设计的同时与中国的审美相结合，演绎的淋漓尽致，目前，\_\_时装店已经成为国内知名时尚品牌。20\_\_年\_\_时装店评为“全国十大网货品牌”“全球化实践网商”、“全球网商三十强”。

三、促销的目的

(一)促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。\_\_商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

(二)促销的过程

1、确定促销的商品、并备好充足的货。

2、要确定顾客人群。

(1)确定促销的商品、并备好充足的.货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

(2)要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

四、活动时间和方式

活动时间：\_\_年\_\_月\_\_日\_点\_分\_秒到\_\_月\_\_号\_点\_分\_秒

活动方式：淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动顾家商品，原价\_\_\_，淘金币价\_\_\_，\_\_\_淘金币，数量\_\_\_份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

五、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货;

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双12大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次双十二活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

六、总结促销的效果和经验教训

组织促销也是一种经历，促销结束之后，店长应该对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感兴趣还是更感兴趣网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，肯定就说明自己的促销计划没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。

对促销活动进行总结可以有效的帮助店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。

**服装促销活动方案5**

为了向顾客宣传品牌文化内涵，让人们知道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，带动销售，吸引人气，为后期的经营造势。我店特地开展了服装促销活动。

一、活动时间

20\_\_年\_月\_日至20\_\_年\_月\_日。

二、活动预热

为了保证促销活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为促销活动的正式开展做好铺垫工作。告知公众当天要做的活动内容以及活动期间的承诺，引起消费者参与活动的欲望。

三、活动内容

可在店门口写上一块招牌，以此来提醒过往行人，服装促销活动即将开展，得为促销活动做准备了。活动期间，可主推某一款或几款服饰，通过导购员向顾客详细介绍。可提前制作好宣传画，在店内适当位置进行张贴或者悬挂，到街头，闹市去发送宣传单以及讲解活动细则，欢迎顾客拨打电话进行咨询，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，活动期间，每天来店中的前十位购衣的中老年人送上一朵康乃馨，购衣就能参加抽奖，设定购物达到多少元就设定不同的奖品，奖品为针对中老年朋友的食用油，大米，洗衣粉等。

四、活动期间应该注意的问题

1、店堂内环境，首先要保持活动期间室内的地面，墙壁，门窗以及各种活动牌的干净，检查上面是否有灰尘，是否破损，是否有错误的或是不恰当的标语，如果有上述情况，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，在平时就应该注重陈列这一块，活动期间客流量会突然增大很多，更应该注意服饰的陈列，可通过平时的经验，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，可用不同的色光来装饰，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，应该多增添些人员，做到每一块都有人负责，以保持活动期间的服务不打折扣。

五、活动结束

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，以免引起不必要的纠纷。

**服装促销活动方案**

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