# 2024年服装店七夕促销活动方案设计(4篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-06-28

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**服装店七夕促销活动方案设计篇一**

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的`宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴＂七夕＂主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于xx是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向xx市场的＂xx节＂于七夕启动，以＂节＂促＂节＂，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

x月xx日——x月xx日

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

（一）xx节

1、主题

百年老店，百年好合——xx节

[主题释意]本次活动主题拟定为＂百年老店；百年好合＂，主打xx市场，定位明确，将xx商场xx卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

xx节由x月延续至＂十一＂黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

xx节浪漫启动，七重炫礼任意挑选。

活动期间购买xx类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券；西装77元抵扣券；鞋品77元抵扣券；女装77元抵扣券；服装配饰9折卡；华服6折卡；婚纱摄影8折卡。

3、展式创意

每个品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。

（二）全场活动

1、全场主题活动

（1）活动主题

浪漫七夕，幸运77——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

（2）活动策划

由店内商家提供77件商品做为礼品，周六日在共享空间设置活动区，制作一块大kt版，画面为77件礼品的名称和图片，按照惯例，将所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单类累计消费超过一定额度即可参加活动，选择77件礼品中的一件，先符合条件者享有优先选择权。

（3）奖品

店内各商家每家提供一件售价不低于100元的实物礼品，如商品售价普遍较高，可以以100元抵扣券形式代替。消费者现场抽奖，现场领取奖品。

（4）促销物料准备

①kt版设计及制作

②活动规则说明水牌

④活动场地所需桌椅

2、其它促销活动

（1）买情人节礼物，送相声情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠相声情侣套票。

（2）浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

**服装店七夕促销活动方案设计篇二**

＂酒香也怕巷子深＂，再好的促销方式消费者不知晓，也无济于事。做好七夕促销前的宣传工作是必不可少的。适时在七夕节前张贴海报、发发小传单等，也是不错的宣传方式哦。

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

xx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、注意创新

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。但不管是哪一种方式，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＂。

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。

优惠券促销与现金折扣最大的区别之处就是，它能更多的吸引那些没有计划购买服饰的消费者寻找确定活动的终端进行消费。

1、精品促销

精品促销带来的利润远远高于一般常规产品，所以服装店适合做精品销售，它有别于超市的上万种商品的销售。因此，服装店必须时刻拥有精品意识，做好精品销售的规划与促销策划工作。

2、网点淘宝

网络是个新时代产物，必须要参与进去，服装店与网店的结合是目前比较流行的做法，可以吸引大批距离服装店比较远的客户，同时要控制好价格与服务，做好管控措施，实现线上与线下互动。

3、团购

团购、拼购成为流行模式，服装店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售。

**服装店七夕促销活动方案设计篇三**

写七夕故事，拿七夕大礼。

这个活动主要是奖品一定要丰富（可以给红包或者优惠卷，让得奖的朋友自己在店里选宝贝也可以直接给个比较有价值的商品），这样才能让入围的朋友拉人来投票。借此让大家都知道有这样一个帮派，有这样一个店铺，为下期活动做准备。

活动参加的方式很简单，就是让参加的朋友写出一篇他和她的恋爱故事，并且由店铺自己选出入围的故事，再进行投票决出最后的大奖。

参赛的朋友可以写他们的恋爱阶段（单身期/暧昧期/初恋期/热恋期/稳定期）的故事，也可以写他们失恋后的心情等等

下面举列：

今年的七夕，你还是单身一人吗？

你有想要大声呐喊的爱情宣言吗？你在等待那个对的人出现吗？

快来这里许下你的爱情之愿吧！说不定你的他/她真的会在不久后出现哦！

今年的七夕，你和他/她，还在不安的暧昧中吗？

你想对他/她表白吗？想对他/她大声说出你心底的声音吗？

快来这里大胆的对他/她表白吧！我们一起为你加油！

今年的七夕，你和你的他/她刚刚走到一起吗？

你想和我们一起分享你们的喜悦吗？

快来这里记录你们碰擦出火花的一瞬间吧！我们一起感受不可思议！

今年的七夕，你和你的他/她还在热恋中吗？

你想和我们一起分享你们的甜蜜吗？

快来这里谱写你们的爱情恋曲吧！让你们在回忆中更有信心走到最后哦！

今年的七夕，你和你的他/她已经携手走出了无数个年头了吗？

你愿意告诉我们那些隐匿在生活之中爱情吗？

快来这里写下爱的点点滴滴，让我们一起见证爱的奇迹！！！

注意：该活动是为那些文笔好，并且愿意持续关注，不断拉票的朋友准备的，虽然只是淘宝买家的很小部分，但因为活动持续时间很长，所以中途店里做活动的时候就很容易得到关注。

**服装店七夕促销活动方案设计篇四**

七夕挖宝大行动，给心爱的他/她一个温暖的家。

活动开始前，店家一定要提前几天开始宣传，同时最好将店里的商品都弄回原价，这样挖到几折的朋友才会觉得有优惠。

其实挖宝活动很简单，就是在店里的商品介绍里随机出现藏宝图。而买家需要做的是，找到带有藏宝图的宝贝，在第一时间拍下。然后联系客服确定。是藏宝图产品，就马上付款。

不过店家必须事先申明每次终极藏宝只送出一件，最先付款并符合资格的帮众即可得到；其他已经付款但不是第一个付款的帮众，店家联系他们申请退款（每次出名单后，得在群里公布一下，这样才能让大家觉得公平）

藏宝图可以多设定几种，代表不同的优惠活动。

举列：

终极藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有这个图片就可以拍下，联系客服。跟客服确认后。付款。客服会把你拍下宝贝所付的款，通过支付宝打还到你的帐号上。等于白送的产品。）

买一送一藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有这个图片就可以拍下，联系客服。跟客服确认后。付款。同时可以在这购买的本产品上，免费赠送多一件产品。买一送一，所送的宝贝，可在店铺内任选同等价格的宝贝一件（不超过买的这件宝贝的价格）

vip5折藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有这个图片就可以拍下，本产品支持淘宝vip5折优惠活动，购买本产品可以享受5折vip优惠。（折扣自己定）

还有免邮或者其他的一些藏宝图，可以有很多种优惠。这样可以代动销售

关于终极藏宝图出宝时间，可以弄成每天最少有个三时间段出宝。其他时间随意‘让大家一整天都关注旺旺群里的通知：

上午10点30分——-11点30分

下午14店30分——-17点30分

晚上20点30分——-21点30分（店家可结合实际情况更改时间）

这三个时间段会固定爆出终极藏宝图，第一天可以等宝贝上架好后，立马在群里通知大家，终极宝藏已经出现，让大家开始行动。从第二天固定时间的将不再做出宝提示。非固定时间出的宝，可以在群里客服提示。这样做是为了让大家谁时关注群。方便接下来的其他活动。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找