# 2024年服装店活动营销策划方案(6篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-10-04

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。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。服装店活动营销策划方案篇一1、把握520促...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。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。

**服装店活动营销策划方案篇一**

1、把握520促销网店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望。

2、提升网店浏览量，吸纳新客源。

3、打造网店的信誉度，提升顾客忠诚度。

xxx年x月x日——xxx年x月x日。

我爱你，丝丝心动。

针对xx到xx岁的女性客户。

“我爱你，丝丝心动”特惠活动

买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1分享即有奖：上传宝贝试穿的真人图，写下内心的感受，秀出你的美腿来。（人人有奖）

2幸运降临奖。（每月x名）

3忠诚客户奖。（年终x名）

1、宣传重点时间：活动前x天；520后x天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如淘宝旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告，qq，博客，微博，贴吧，帮派，论坛，微信等等。

1、货源问题：确定促销的＇商品、并备好充足的货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

2、做好售后服务工作：订单量的上升，随之带来的就是大量的售后服务方面的问题，充分与顾客沟通协调，力保每一为客户的满意。

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

**服装店活动营销策划方案篇二**

活动对象：未婚男女。

活动定位：520，网络情人节。

活动主题：520——网络情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各xx人，共xxx人。

活动时间：520之夜。xx：xx--xx：xx。

活动地点：xx（xx区xx道）。

活动目的：渲染520气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金xxx——xxx元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的`隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖一对钻戒。此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

才艺表演（可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺）

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事（自找拍挡）。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

场地布置：

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备：

号码牌（设计成心型）、电视、dvd（vcd）、话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了）、纪念品。

**服装店活动营销策划方案篇三**

520是大众喜爱的网络情人节，由于现代人越来越讲究浪漫情怀，觉得生活需要仪式感，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，520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＂520＂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520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。

5月x日——5月x日。

为配合520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，营造浓郁情人节浪漫的气氛。

1、主题：

百年老店，百年好合——520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8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。520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52元抵扣券；西装52元抵扣券；鞋品52元抵扣券；女装52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。且女人多被比喻为花，花与xx的搭配暗喻女人与xx的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

1、全场主题活动：

（1）活动主题：

浪漫520，幸运52——价值百元以上，52件浪漫大礼先到先得。

（2）活动策划：

由店内商家提供52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52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52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xxx元的实物礼品，如商品售价普遍较高，可以以xxx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520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520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。

**服装店活动营销策划方案篇四**

激情绽放时代有爱。

5月x日——5月20日。

5月20日xx：xx——xx：xx，在x楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他（她）唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

5月20日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝（限送xxx枝）。当日现金购物满xxx元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：消费金额不累计，单张收银机制小票（现金购物满xxx元）限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择：《xx晚报》。

2、版面规格：《xx晚报》1/3版套红。

3、投放日期：5月20日。

4、费用支出：xxx元。

1、展板x块：xxx元。

2、门楣x块：xxx元。

3、平面广告：xxx元。

4、礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责。

5、音响费用：xxx元。

6、其他杂项支出：xxx元。

合计：约xxx元（玫瑰花及巧克力费用未计算在内）。

本档活动，vip卡可以使用折扣功能。

**服装店活动营销策划方案篇五**

5月x日（星期x）—5月20日（星期x）。

一、甜蜜情人节满xx减xx。

活动期间，顾客购穿着类商品满xx减xx，满xxx减xx……多买多减，依次类推，上不封顶。男女装、男女鞋、羊毛羊绒、家居内衣、床品儿品、箱包皮具、部分少淑女装，少数品牌及特例品不参加活动。相同满减规则不跨楼层、专厅累计，详见各专厅告示。

二、520甜蜜幸福礼。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元赠xx摄影价值1088元摄影券一张，满500元赠送xx摄影价值880元婚纱礼券一张。满200元赠送周末相声大舞台门票2张。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止。赠礼地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元加赠xx玩偶或电影票2张；满600元加赠xx小熊皂一个；满300元加赠迷你绿色盆栽一个。单票限赠一个，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：三楼商场xx专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满1000元加赠xx一盒。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：一楼商场办公室。

三、甜蜜喜刷刷。

活动期间，顾客持xx信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满500元（含）送50元xx储值卡1张，珠宝玉器、家电当日单卡满1000元送50元xx储值卡1张，单卡当日限送2张，数量有限，先到先得，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客持工行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满800元（含）送洗护三件套1份，礼品以实物为准，数量有限，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

四、满xxx减xx。

五、xx、xx牌黄铂金每克优惠xx元。

六、双休日幸运xx分购物只花一半钱。

**服装店活动营销策划方案篇六**

1、迎接网络情人节旺季，品牌宣传造势。

2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件。

3、搞好客情关系（本人4月份调到该市场）。

迎520，xx大优惠。

20xx年5月x日-x日。

1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。

2、x日在xx市场做宣传：贴海报和包装三轮车，xx日在商场前贴海报。

3、xx日检查库存和现场物料。

4、活动统一说辞的提炼：xx厂家“520”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个易拉保、两个海报牌。

2、x款样品输出。

活动费用：包装三轮车（x辆）xxx元、运输费用xx元、临时促销xx元/天×x=xx元，共xxx元（场地有商场申请）。

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