# 服装店铺活动方案5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2023-05-17

*小伙伴在写活动方案之前务必要熟悉活动的意义，为了使活动顺利进行，我们需要制定一份全面的活动方案，下面是职场范文网小编为您分享的服装店铺活动方案5篇，感谢您的参阅。服装店铺活动方案篇1一、企业概况我是一名在校大学生，经验和资金都有限，所以我选*

小伙伴在写活动方案之前务必要熟悉活动的意义，为了使活动顺利进行，我们需要制定一份全面的活动方案，下面是职场范文网小编为您分享的服装店铺活动方案5篇，感谢您的参阅。

服装店铺活动方案篇1

一、企业概况

我是一名在校大学生，经验和资金都有限，所以我选则走传统行业路线——服装行业。衣、食乃生身所需，所以市场前景是非常之大的。在衣、食、住、行这人类生活的四大元素中，人们把“衣”放在首位,可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的;随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意;所以穿，有着很大的市场，每人都必须的;冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是;犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式;让消费者欣赏自己的产品，是最重要的;这就是我们即将面对的最重要的根本。只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。

我之所以认为选择服装业便于倔起，除了因为市场之大，购量之强外，还有原因是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我这样刚涉足商业的创业阶层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

二、公司组织及管理

由于是刚刚开业的小店准备雇佣三个人，三个年轻漂亮的女孩主要负责接待顾客，有经验者优先，我可以自己负责收银工作。根据服装店的收益情况适当的增减人员。

我是学管理专业的，所以指定一个管理的制度虽与我来说并不难。

(一)本店的管理制度

为规范专卖店管理，体现本店的形象及特色，特别制定本管理制度：

1、导购需按店规穿着导购服装。

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。

4、待客须热情、仔细、认真。

5、请节约用电，白天开室内“外孔灯”、“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开“室内外孔灯”、“灯光模特”、squo;室外孔灯“;0：00至22：00开“招牌射灯”。请节约用水。

6、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费限额100元/月，超过部分由导购共同承担。

7、上班期间不得接打私人电话超过五分钟。

8、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。

9、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

10、工资为800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

(二)行为规范、工作积分制(10分为满分)

1、打扫卫生不干净扣1分。

2、无礼貌用语扣1分。

3、收银单书写不全扣1分。

4、迟到、早退扣1分。

5、摆货不整齐扣1分。

6、模特三天换一次内衣，没执行扣1分。

7、高柜货物一星期调换一次，没执行扣1分。

8、钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

9、不节约用电、用水、用电话扣1分。

10、在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休息扣1分。

11、待客不认真、不热情扣1分。

12、每月请假次数超过3次扣1分。

注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

三、市场评估

(一)市场分析

1、群体目标：

国内成年服装年龄段分类基本为：18-30岁，30-45岁，45-65岁，65岁以上。

(1)18-30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

(2)30-45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

(3)45-65岁和65岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18-45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20-35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

2、产品定位：

由于本店的目标对象是20-35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

(二)市场竞争

与其他店铺相比之下，新开业的我们有很多优势。第一，我们没有大量的库存，可以有足够的空间摆放一些新款服装。我们拿货要秉着“多款少量”的原则，多拿几个款，每个款少拿一点，看顾客的反应再补货。第二，我们还很年轻，有足够的激情和创业的热情。也就是说我们的服务态度和其他家相比会是一流的。第三，对于刚开业的我们，首要的目的不是赚钱，而是拉回头客，用优质的服务态度和新颖的款式留住更多的新老顾客。

当然我们的劣势也很多。第一，我们没有足够的资金，不能满足高档消费者的需要。第二，我们没有丰富的开店经验，要不断的摸索，可能会走很多弯路。第三，我们没有固定的老顾客，一切要从头开始。

“万事开头难”但是我相信，度过刚开业的这段难关往后的路我们会更好走。

四、融资计划

兵马未动，粮草先行。钱，对于任何一个人来说他的重要性就不言而寓，尤其对于创业者来说。在创业前期，钱是创业的基础---资本;在创业的中期，钱是创业的血管----流动资产;在创业后，钱则是主要目的之一-----利润。对于一个企业来说，无论是他的初创，还是他的成长，乃至成功，融资都是最重要的助力。

而对于大学生的我来说，在资金方面是很贫乏的。贷款没有属于自己的车或者房屋。关朋友借，但大多数朋友也都是在校学生，和我一样没优资金。所以放在我面前的出路是向父母借。当然借就要遵照一定的法律程序，要有借据，谈好利息和期限，到期要按时偿还。

五、开业流程

(一)店面选??

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的前提，但是铺址的选取仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

(1)商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。

(2)人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。

(3)客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。

(4)交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。

(5)人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。

(6)同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以要考虑到很多问题。比如店面费用、店面租金、店面期限、店面装修等问题。

(二)店面装潢

租好了店面，下面就要装修了。店面装修关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。在装潢前要与装潢公司沟通好把自己想要的效果告诉他们，先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，并请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。否则打掉重做就费钱费时了。

我要求的装潢效果如下：

(1)门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西，重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲，当然本店刚开张，简装为宜。

(2)灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的。晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球，灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和，加上暖光灯能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人。

(3)空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的。

(4)试衣间要足够大，否则顾客试穿衣服时会因为拥挤而影响心情。

(5)穿衣镜要购买那种照着显瘦的镜子，这并不是欺骗顾客，只是善意的“谎言”，因为女人都爱看见自己苗条的一面。

店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

(三)选货及进货

1、服装小店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。要做

好一家服装店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点是要“懂”进货。这个“懂”字包含的内容非常多，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群，还要了解小店针对客户群的喜好、身材特点，更重要的是要会淘货，要炼就一双选货的火眼金睛。(但是这对于刚入门的我或许有一些困难)服装进货要适销、适量，简称“双适”，是经商者必须把握的关键一条。经营服装，既要适销，又要适量，但两者很难掌握“准”。所以第一批少进一些货,因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。品牌以杂牌为主，以外贸货为主。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货。进货尽量安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上，如果进入销售旺季，三四天就补一次货。像“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了。要给自己有足够的安排时间。

2、进货渠道：

沈阳五爱街服装批发市场、长春远东服装批发市场、哈尔滨服装批发市场

(四)营销策略

1、开幕促??

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

2、衣服的陈列

做服装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售。产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的。橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒。

3、长期发展营销策略

(1)原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅(高档点缀低档适量)。

(2)方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制。

(3)服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

(4)方法：

①初次来店的惊喜。免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表(做客户数据库)

②增加其下次来店的可能性。传达每周都有新货上架的信息;利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服(要定量)或送生日礼物等。

③满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买。

告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

④不定期打折。

人一定程度上都喜欢贪小便宜，女孩就更是如此了。\"店铺开张大赚送\"、\"本店商品八折优惠\"，也可以采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主，过季货为辅)，或者买几百送几百代金券，但是必须在一定时间内用完否则过期无效。

⑤一年中做几次短期促销，售价定为10-30元，非常聚人气。再把店内滞销款低价一起处理。如五一，十一，元旦等时间。

六、财务分析

(一)开店预算：

项目金额(元)

市场调查分析2000

预付租金5000\*6

装修3000

首批货款25000

员工月末开放工资不记0

广告费1000

其他费用1000

资金流通8000

共计70000

(二)预计经营效果分析：

项目金额(元/年)

销售30000\*12=360000

成本180000\*0.4=144000

房租5000\*12=60000

员工工资800\*12\*3=28800+3600\*3(提成)=39600

工商税务1800

水电费、电话费500\*12=6000

广告投入2000

装修费3000

其他2000

净赚101600

(三)第二年收入计算：每月纯收入为：12650元/月\*12=151800

(四)风险分析

做生意首先要先调整好自己的心态，不要期待有暴利的行业，也要有失败的准备。也不要以为找一家店面，进一批货就能每天在哪里数钱，有些人他真的很努力但也不一定能赚到钱，因为市场竟争太激烈了。所以我们为了避免风险的办法：

一是提高有效产品存货率。要知道服装生意要赚钱，最重要的是好卖的产品要能跟上，滞销的产品要能快速处理掉。前者是成功的关键，后者是失败的起因。很多店员喜欢卖畅销的款式，因而，每年卖的款式，往往一定被穿在模特身上的。但是，这种款式也是断号最快的。当很多顾客兴冲冲前来选购，却发现没有自己的号码时，企业已经丧失了赢利的机会。因此，现代营销更强调的不是每个专柜库存的绝对值，而是更强调库存的有效性。

二是资金循环顺畅。零售企业资金周转一般比较慢，很多经营者习惯按每3个月来计算一次大的资金循环。其实，做服装和做银行有相似的地方。精明的品牌商，会在一次大的资金循环中，拆分出很多小的资金循环。比如：畅销款式的快速追单、一些临时搭配性产品的现货采购等，都导致了资金使用效率的加大。

三是缩短柜货品销售周期。在很多行业中，价格与时间有非常大的关系。据调查，电脑产品每天的贬值率在0.1%左右，而服装行业则更高，可以达到0.7%。也就是说，每提前10天卖出产品，则该产品的价值就少贬值7%，而毛利率增加则可达13%左右。

服装店铺活动方案篇2

一、案首语

健康——一种生活方式和生活态度;

自然——现代都市对返璞归真的向往;

舒适——贴心的温馨感动。

三者归一，成为追寻潮流的风尚行动，成为日常生活的主流信号，因此时尚的概念便油然而生。顶瓜瓜彩棉服饰，纯天然色彩，真健康生活，诠释的正是“健康、自然、舒适”的理念。因此，结合时尚的表现形式，抓住受众对“健康、自然、舒适”生活的追求，将是我们活动的主线和指导。通过活动，我们评选出现代“时尚女生”，使之上升为理念概念和传播概念。

二、活动目标

1、活动拟订目标

传播企业品牌理念，塑造企业品牌形象，提升企业品牌价值;

宣传产品概念，改变消费者生活和消费观念，引导消费者行为。

2、活动执行目标

做大声势，让尽可能多的人知道这个事件，营造良好的市场氛围;

完美沟通，将有关活动的信息在最短的时间内传播给受众，不可丝毫间断;

注重细节，让没一个小处都彰显活动的魅力，影响每个角落的人;

ci统一，对外的任何信息发布和表现都要统一声音、统一形象。

三、活动简介

1、活动主题

“时尚女生”星梦缘时代行动

2、宣传口号

健康、自然、舒适——时代生活之音

haveyourbody!展示你的身体，秀出你的生命，拥有你自己!

就这样动起来，健康、自然、舒适!

……

3、活动时间

20\_\_年2月~20\_\_年7月暂定

4、参赛条件

女性，年龄18~35周岁

5、合作单位

湖南卫视——分析：遍览中国，没有任何一个娱乐电台能和它媲美，而且它操作了“超女”，再操作“尚女”，本身就是非常有新闻价值的事件，一定能引起轰动。

搜狐的网页或网易——搜狐注重广告，因此其广告操作经验丰富，而且其下属网站很多，如果能合作做专题的话，效果会非常好。网易是目前广告效应较好的网站中浏览量最高的站新浪主要做咨询，不建议用，但娱乐性质不是太强。

qq腾讯或msn——不论是谁，现在上网的第一件事情几乎都是打开qq，而且qq的即时广告各种形式在传播信息方面确实非常强劲，另外它现在的在线直播功能也能为活动增加又一传播源，但qq的合作费用估计会非常高。msn是近期微软公司在中国市场主打的服务产品，合作谈判应该较容易，合作费用商量余地大，因为这本身也是对他的宣传，但是其影响力和效果确实不如qq。

6、活动表现

形体——作为和企业产品切合，服饰的表现立足点自然在形体美上;

自由瑜珈——当今最流行的时尚活动之一，能够烘托市场气氛，引起社会关注。另外，瑜珈的各种动作都是取自自然界的万事万物，有“自然”之意;而瑜珈的诉求点在健康上，又于主题相吻合;瑜珈寻求身心的平衡，达到一种心平、舒坦的境界，可归结到“舒适”上。但是瑜珈太静，没有特别闹的气氛，现场感觉不会很好，也不容易留住受众的关注程度。因此，我们创新选用“自由瑜珈”，可以自己创作瑜珈节目，在有瑜珈韵味的基础上可以融入拉丁、热舞、武术、杂技等各种动作，自选音乐、自编自演，也有助于展现各种综合才能。

模仿秀：选择“武侠”电影电视经典片段模仿。这不仅是要和超女“文”的性质相对应，又是可预测的很有娱乐性的节目内容，能够迎合受众的心理。而不论是现场还是电视机前，都将引起极大的轰动，可以吸引那部分喜欢看娱乐节目的受众。

名人点评——邀请著名人士参与点评，不仅是表现活动内容的高品质性，而且可以满足追星族门一睹明星风采的心理，增加活动吸引眼球的部分。而这些名人的参加会增加活动的悬念，出于各种目的，报名的人积极性会更大。拟邀请人员有：瑜珈明星或教练，徐克、张艺谋或张纪中，章子仪或李连杰。

三、活动流程

1、活动前期筹备

赛区划分

赛区划分可根据中国区域划分，比赛城市可以是这些区域中的著名城市，有影响力的城市。赛区分为：华东、华南、华中、华北、东北、西北、西南七大赛区。比赛城市为：上海或杭州、广州或深圳、武汉、北京或天津、大连、西安、重庆或成都。

报名工作

报名办法：1网络报名

2经销商处报名

报名宣传：1网络合作单位宣传

2公司网站宣传

3经销商处pop、易拉宝等宣传

4平面媒体宣传

材料筛选：视报名情况，根据评选规则和要达到的效果，初步筛选一些人参加活动。

项目组织

组织结构和人员配备

组织培训

活动手册

赛制：初赛、复赛、决赛

其他略。

合作洽谈略

2、活动推广期

新闻发布会

时间：报名工作开始前

目的：主要是引起媒体、业内、政府的广泛关注，当然也是为报名工作做一番宣传，更重要的是为本次活动开一个好头，造一个好势。

邀请嘉宾：政府官员、媒体记者、行业人士、合作单位领导、公司高层、活动特约嘉宾、经销商代表等。

……

宣传造势

向受众发布和活动有关的信息，尽量造势。

例如：活动的进程;报名的情况，其中的亮点;合作单位的反应;社会的关注事件……

执行方案：略

3、活动执行期

初赛

比赛地点：可在各市二级城市的经销商处进行选拔赛的形式。

比赛内容：形体展示、舞蹈、歌曲、器械、武术等。

评判标准：主要重形象，比赛内容可全面一点，同时要求有一技之长。

新闻传播：将初赛进程中的有意义的事件传播给受众，公布初赛结果。

复赛

比赛地点：在各分赛区中心城市，上面提到的7大城市。

比赛内容：自由瑜珈和自选才艺两项。

评判标准：注重形体、个人修养、培养潜力、对形象代言人的理解程度。

比赛结果：每个区域选出两到三名，可根据报名情况和具体情况定。

新闻传播：比赛过程地方转播，全国播报;

参赛选手比赛感受采访;

网上开辟活动专门讨论区;

……

决赛

比赛地点：湖南卫视

比赛内容：过五关。五关分别为：

1亮相：形体展示服饰身体秀;

2自由瑜珈：可以和复赛相同，也可以不同;

3超级模仿秀：武侠经典片段模仿，可与现场嘉宾同台表演;

4自选才艺：可以和复赛相同，也可以不同;

5受众支持：短信和网络投票支持率。

评判标准：以评委评判标准为准，请有关公证处公证。

比赛结果：五关累积分数最高者胜出，成为顶瓜瓜“尚女”形象代言人。

顶瓜瓜老总现场颁发奖励和签署合作合约。

新闻传播：湖南卫视现场直播;

网上合作单位直播，比赛过程随时信息发布;

活动后全国相关媒体的全面报道。

4、活动后续传播

活动衍生产品的开发略

后续报道

“时尚女生”后续的一些活动报道;

“时尚女生”的故事;

……

四、活动执行：略

需要商讨确定，并逐步修改。

五、媒体整合：略

六、现场建议：略七、费用预算：略八、附件：略1、活动手册2、新闻稿3、广告稿4、合作单位一览5、项目成员名单及联系方式6、物品清单服装品牌形象代言人评选活动策划飞雪

服装店铺活动方案篇3

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-268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-268元=212元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

及元旦期间全场服装一件8.5折、两件7.8折、三件以上7折，凡购买“某某品牌产品赠送vip卡1张+礼品(建议台历、水杯等具实用价值便于携带的物品)1份+洗衣卷1张(与当地洗衣店协商联营)，即：买一赠三

平均扣折：(70%+78%+85%)77%

活动对象：vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

70%折扣：400元(吊牌均价)3件70%(折扣)

-1200元(3件)35%=420元

78%折扣：400元(吊牌均价)2件78%(折扣)-800元(2件)35%=344元

85%折扣：400元(吊牌均价)1件85%(折扣)-400元(1件)35%=200元

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

五、活动宣传计划：

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。

服装店铺活动方案篇4

一、活动主题：

华夏民族夏日服装展示活动

二、活动目的：

1、通过该活动进一部激发民族创新意识，响应国家’’建设创新型国家”的号召。

2、推动我国服装业自主创新意识的形成与发展，增强我国服装的自主设计能力，宣传并打造我国品牌服装，转变我国服装业的增长方式。

3、继承并发展我国的服装文化，推动我国民族文化的振兴。

4、丰富校园文化活动，为海大学生创造一个锻炼自我能力展现自我才能的平台。

5、打造中国民族企业中纺基团公司的品牌形象，让中纺集团公司早日走向世界。

6、锻炼公关六组学生的公关交际、公关策划、公关组织能力，增强六组这个组织的名誉度与美誉度，为六组学生的发展创造一个优越的环境。

三、活动时间：

1、初步准备阶段：9月10日—9月30日

2、正式进行阶段：10月2日—10月4日

3、活动闭幕阶段：10月5日

四、活动地点：

海南大学第一田劲场

五、活动组织单位：

公关六组

六、活动协办单位：

海口市电视台，海南大学艺术学院，海南大学记者站，海南大学形象与礼仪协会。

七、初步准备阶段：

1、时间： 9月10日—9月30日

2、组织人员安排：

江姗：项目经理，作为此次活动总负责人，领导全局，安排主要工作，协调人际 系， 并与李强主管商议确定评委人选。

袁超：负责财务安排，编写财务预算

邓梅君：负责参与设计同学的报名，作品的收集，以及联系中纺集团公司海南分公司设计部制作参展学生的设计方案。

文思：负责联系海口市电视台海南大学记者站，做好活动各方面的宣传工作。

刘晓琴：负责活动所需物品的准备，做好活动期间的后勤工作，最后进行参赛作品的成绩汇总。

萧譍铭：负责联系海南大学艺术学院与海南大学形象与礼仪协会，做好活动期间各项节目的设计、准备与排练。

袁博：负责活动期间会场的设计与布置工作，购买相关奖品与道具。

王文龙：主持活动正式进行阶段各项工作，协调好各方面的工作。

李强主管：中纺集团公司海南分公司此次活动筹备工作负责人，选择公司的参展服装作品，联系一些民族服装企业代表等工作。

3、报名安排：

固定报名地点—海南大学大学形象与礼仪协会办公室，海南大学艺术学院学生会办公室

4、报名时间：9月10日—9月20日

5、宣传准备：首先由海口电视台以广告的形式将此次活动向社会各界宣传，吸引服装企业界的注意力，让服装厂商派代表参展;让民族文化界知名人事也参与此次活动中来，并为此次活动写些有关文章进行宣传，让公众进一步了解此次活动的重要意义。其次，由海南大学记者站在校刊上校报上写文章在校内进行宣传，并以广播的形式向全校师生公布相关流程;最后，以海报通知的形式进行介绍本次活动的参与方法以及重要意义。

6、活动道具准备：由袁超与刘晓琴负责准备相关演员化装品衣服，联系舞台搭建商与音响租用等商家，以及购买其他所需物品。

八、活动正式进行阶段：

1、时间： 10月2日—10月4日

2、初期：a布置会场安排节目： 10月2日上午，由张主管与袁博以及舞台搭建商布置会场， 萧譍铭带领海南大学艺术学院与海南大学形象与礼仪协会的演员做好化装与简单预演

3、设立场地前台接待

⑴负责参展企业报到登记 与参赛学生的贵宾入做

⑵根据参展报名情况落实参展证的派发和展品进入场地确认

⑷进行一些有关中纺集团公司海南分公司的咨询活动，介绍展场的大体安排情况

4、由张主管亲自安排本公司以及参赛作品的场地以及派业务人员进行作品介绍。

5、活动开幕式：首先由中纺集团公司海南分公司总经理发表讲话。然后由主持人介绍此次活动重要佳宾与参赛人员。

6、王文龙与节目主持人共同安排节目的各项工作，其余工作按事前安排有序进行。

7、由刘晓琴对评委的评议与打分进行汇总，选出各等级奖的得主。

8、由文思主持电视台记者做好相关拍摄工作。

9、由中纺集团公司海南分公司的相关人员登记其他企业代表对其评价较高的参赛作品进行连接登记，在活动结束后进行合作谈判，使得参赛人员的作品可以服务社会，获得专利。

九、活动闭幕：

1由与会重要佳宾以及活动负责人为获奖佳宾颁奖。

2由海南大学艺术学院院长发表重要讲话，并阐述此次活动的评价与意义。

3晚会以我国传统音乐结束。

4最后由组织人员有次序的安排到场人员的退场。

十、预算：

(一)主会场租金 ：2000

(二)会场气氛布置：2000

(三)设备租用：

投影仪 有线话筒 无线话筒 桌椅 音响2500

(四)舞台搭建商： 3000

(五)广告宣传：

电视台 3000 同声传译设备500 会议资料300

纪念品奖品 1500 会场礼仪 300 代表证 300

广告牌 200 文件包300

(六)交通通讯、联络电话费：500

(八)员工劳务费以及艺术学院演员报酬： 5000

(九)办公费用：1000

(十)不可预见费用：3000

(十一)根据会议策划需要的其它的费用(另议)

总计花费估计：30000

中纺集团公司海南分公司赞助费：40000

节余：10000

十一、可行性评估：

1、赞助此次活动能树立中纺集团公司的良好形象，为中纺集团公司的发展创造一个良好的社会环境，最为重要的是，学生的服装设计很可能为中纺集团公司打造一个个新的品牌，提升中纺的自主设计能力，增强中纺在国内甚至国外的影响力。而赞助此次活动只要40000元，对中纺如此大的企业来说，只是一笔小数目。

2、此次活动目的在于激发民族创新意识，响应国家’’建设创新型国家”的号召，因此它会得到社会各界的积极响应。。

3、此次活动为海大学生创造一个锻炼自我能力展现自我才能的平台，学生的作品还有机会获得企业生产，获得丰厚的专利报酬，因此有这方面爱好的学生也会积极报名参加。

4、公关六组组员之间关系好，组员团结， 而且个人才能也比较出众，因此有能力组织此次活动。

服装店铺活动方案篇5

目的在于：

1.直接提高店面此段时间的销售业绩。

2.未农历新年的销售最高峰期奠定客户基础！

活动主题：圣诞！元旦！快乐诞旦！

买100送100！

服装店圣诞元旦活动活动时间：12月18日(六)-1月2日(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：

12月18日(六)-1月2日(日)

费用预估：

暂无

sp1：优惠送到底大行动：

凡在活动期间内，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3-6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：限时抢购乐其中

活动方式：

1.自行指定15款为限时抢购专款货品，此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：12月10日(五)-12月17日(日)

费用预估：暂无

一、夹报计划：

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1-2万份，于当地各市最大的最主要报纸发行单位内夹报发行。

二、短信计划：

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。

三、邮递计划：

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。

四、公车横幅计划：

将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：(为已经确定好的活动标语)，在活动期间悬挂横幅于公交车上，为本此活动做流动宣传广告。

灯光：主光源明亮但不能刺眼，最好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，最好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80cm-100cm，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-活动说明两张)

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com