

2023年元旦节服装促销活动方案设计(通用8篇)

游戏策划是一个需要有强大执行能力的工作，将策划方案转化为游戏实际运营。接下来，小编将为大家推荐一些活动策划的实用工具和方法。

元旦节服装促销活动方案设计篇一

- 1、通过开展元旦亲子服装秀活动，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐。
- 2、通过亲子迎新年活动增进家园的联系，促进家长与教师之间、幼儿与幼儿之间的互动和联系，增进亲子感情。
- 3、让孩子度过一个愉快、难忘的元旦节日，感受节日欢乐的氛围。

20xx年xx月xx日上午

- 1、升旗仪式、国旗下的演讲(9：10—9：30)：由大班年级组负责安排
- 2、主持人进行活动介绍(9：30—9：40)
- 4、亲子环保服装秀(10：30—11：30)
- 5、全园亲子圆舞曲
- 6、活动结束后回各班派发礼品。

人员安排：

组织协调□xx

主持人□xx

摄影□xx(捕捉每一个精彩镜头，上传照片于群共享。)

音乐播放□xx(剪辑音乐)xx(提前检查、调试音响设备)

现场协调□xx

看班老师：各班老师(看班老师着重引导幼儿和家长做文明活动、以保证活动现场的纪律)。

安全巡视□xx

活动海报□xx

背景布置□xx

背景图设计——xx负责，各班教师在xx月xx日前提供照片5张(照片可组合)

邀请卡设计——xx负责。

要求营造温馨、喜庆的氛围，并突出主题。

奖状和奖品□xx

1、活动当天听从主持人及场内协调员的指挥。

2、一名幼儿由一名家长陪同参加活动，不大声喧哗、不随便走动，

3、引导幼儿不乱扔垃圾，保持场内环境的整洁，注意安全。

4、活动结束后，各班教师在主持人的协调安排下按顺序排队回教室。

料制作□xx月xx日准时发放“恭贺新禧，喜迎新春”促销物料，店庆（新开店）和单品系列促销活动物料于活动开展前10天发放□x展架和pop立牌使用总公司已发放展具，请重复使用。

元旦节服装促销活动方案设计篇二

双节同惊喜无限多

提升销售，降低库存，发展vip客群

(针对xx品牌专卖店)

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买xx品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约： $(58\%+68\%+78\%+88\%)73\%$

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

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

服装店圣诞、元旦促销活动方案二

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

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：

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

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：圣诞树等具有节日元素的装饰品

元旦节服装促销活动方案设计篇三

20xx年12月28日至20xx年1月6日

浙江省xxx网络终端

嘉奖抓钱能手

手有多大，奖金就有多大，看“谁”是20xx年的`抓钱能手，过年xxx全家喜洋洋

- 1、通过当地电视台，当地商报针对目标消费群作信息告知；
- 2、通过手机短信一对一告知活动信息，达到有效针对vip客户；
- 3、通过别致的店内外布置，使销售终端气氛隆重热烈。

1，限时限量

2，金鼠嘉奖抓钱能手

购物满xx元，即现场进行嘉奖一次，在奖池中单手抓现金，能抓多少给多少。

3，过年xxx全家喜洋洋

活动期间为全家人购物满xx元，送vip金卡一张(享有购物打8.8折的优惠)和元旦精美礼品一份。

1，店内挂pop吊旗，店外彩旗，顾客购物赠送新春贺卡等来

营造和渲染现场的浓烈氛围。

2, 在活动黄金时段, 穿着奥运福娃卡通服装, 身挂“新春穿新衣, 新衣伴好礼”, “过年恒源祥全家喜洋洋”“看谁是20xx年的抓钱能手”字样条幅在店外宣传, 以吸引客户。

3, 春节前一周以播放欢快的春节歌曲为主, 室外装饰灯笼等。

4, 各店活动商品或者赠送品必须于27号晚上前全部到位, 并且将活动细则的解释工作落实到每位员工。

元旦节服装促销活动方案设计篇四

12月24日(周五)——1月5日(周日)

××元旦礼欢乐健康送

××商城、××购物广场、××八一店、××北园店

1、元旦“欢乐健康送”

内容: 活动期间, 在××购买服装类、床品、箱包满200元以上, 均可获赠: 价值元欢乐健康券+元旦大礼包一份。(欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。)

满500元以上, 可获赠: 价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+元旦超值大礼包一份。

具体操作: 活动用礼券由保龄球馆为各分店提供, 保龄球、影票、台球、沙狐球、成本价每张元, 英派斯健身券每张元, 由各店与保龄球馆分别结算。元旦大礼包成本约元, 元旦超值大礼包成本约元。元旦礼包由各店自行购买包装纸, 根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、元旦“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分元旦礼品，如元旦帽、元旦树、元旦雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的`优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的元旦树，12月10日前布置到位。

3、抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折抢购，抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、元旦狂欢夜

时间：1月1日晚18：00——21：00

地点：××商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由××艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答(国外品牌知识)。

5、元旦寄语板

各店在总服务台设，“元旦寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的服务人员现场派发礼品。“元旦寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月31日××晚报d1版通栏x元

××商报头版通栏元

费用共计□x元。

元旦节服装促销活动方案设计篇五

12月24日(周五)——1月5日(周日)

xx元旦礼欢乐健康送

1、元旦“欢乐健康送”

内容：活动期间，在xx购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+元旦大礼包一份。（欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。）

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+元旦超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。元旦大礼包成本约元，元旦超值大礼包成本约元。元旦礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、元旦“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分元旦礼品，如元旦帽、元旦树、元旦雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的元旦树，12月10日前布置到位。

3、抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折抢购，抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、元旦狂欢夜

时间：1月1日晚18：00——21：00

地点□xx商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由xx艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答(国外品牌知识)。

5、元旦寄语板

各店在总服务台设，“元旦寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的.祝福，并由化妆的服务人员现场派发礼品。“元旦寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月31日xx晚报d1版通栏x元

xx商报头版通栏x元

费用共计□x元。

元旦节服装促销活动方案设计篇六

如今，随着“感觉消费”时代的来临，消费者的购买习惯发生了很大的变化。消费者越来越“随心所欲”。因此，精心策划各种形式的促销相当重要。我认为在促销活动前，首先要明确向谁传播，确定信息接收者，传播什么信息内容，何时何地传播。而在具体策划上，有几项工作必须做好：

- 1、准确定位，主题鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。
- 2、确定的促销方案。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。
- 3、确定时间，促销时间宜早不宜迟。比对手早三天，以免被对手抢先，再好的策划也要把握好时机。
- 4、营造好现场氛围。如pop海报要出彩，店堂音乐要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。
- 5、制定一个恰当的销售目标和激励方案。
- 6、控制促销成本，要“因己制宜”，这样才能有较好效果。
- 7、作好评估总结，为下次促销活动积累经验。

最后，需要注意的还有四点：

- 1、调查到位，宣传错位；
- 2、货源要准备充足；
- 3、活动选址免偏远、顾客稀少的地方；
- 4、时间控制在一周内完成(双休日为准)。

秘籍一：营造温馨

其实促销的点子应该是很多的，但对于节假日而言，最重要的是要营造节日气氛，一定要让温馨直达消费者心里。现在把我春节期间(大年三十到正月十五)的操作方式与大家分享：

其一：欢迎辞由以往的“欢迎光临”变为“新年好”。可别小看这么微小的调整和这么一句老土的祝福语，在春节期间，这是非常有效果的。我们能明显地感受到一听这句话，每一位进入专卖店的顾客显得分外开心，并用同样的“新年好”回应导购员，如此以来，彼此的距离一下子拉近了。

其二：巧妙的“红包”。按平日的操作，我们一般是不打折的，但是在假日期间如果能巧妙地让利，就会吸引顾客。初一到初四，我们都会送给每位买鞋顾客一个红包，价值19元的优惠券，虽然优惠的比例很小，但在我们中国人的传统里送红包就是赋予他人福气和财气。事实上，在过年这个时候，大家也不会那么计较，图个便宜的。而且我巧妙之处是在数字上做文章，“19”含“要长长久久”之意，表示来年一切顺利。事实证明，这个做法非常有效，根据我的粗略统计，有30%的优惠券是在第二天进行二次购买。其实，我们也没打广告，都是通过顾客的口头传播扩大影响。口头传播是的广告了。

其三：别致的礼品。搞促销，送礼品是普遍做法，但是关键的问题是要在合适的时候送出合适的东西，像以前动辄送鞋油的方式已经没有新意，而且，在许多顾客看来，这些应该都是必需品，因此，这需我们好好琢磨。

今年正月十七是西方的情人节，我们的做法是：当天的女顾客买鞋，我们会送出钱包或皮带，在传统的观念里，这些东西都有“管住男人的钱”或“绑住心爱的男人”之意；男顾客买鞋我们就会送他玫瑰，让他送给自己的心上人。顾客们都认为我们想的周到，特别是女性顾客说没想到，显得非常感动。

秘籍二：找到的让利点

访问对象[hqt福建公司

从我自己以往操作经验看，促销，包括节假日促销，目的是处理季节性产品和品牌形象推广，由此成功的促销主要集中在三个方面：一是季末促销推新款；二是圣诞、元旦和春节等重大节日的活动；三是新店开业或老店新开攒人气。从消费者的角度上来说，促销对他们的吸引之处就在于得到实惠。因此，筹备促销前，一定要对消费者的需求进行调研，寻找到好的让利方案。以下是我以前成功操作过的几个方法：

其一、根据消费者不同的消费额送出不同的红包，这种方式其实是巧妙的打折。03年11月1日我们在福建漳州做了“hqt心*红包情”促销就是采取了这种形式，当日销售额达4万多，而到11月5日销售额达13万之多，创造了漳州市场鞋业销售的奇迹。

其二、启动季末让利工程。让利可以有多种模式，比如通过转盘让已经买鞋的顾客去争取他们可能得到的让利方案，比如直接在促销款上用标签标明。当然，最有效果的还是推出系统性的让利方案—买多少按相应比例让利。

其三、巧妙的捆绑销售。比如我们在福建泉州操作的是：活动前，我们根据所有促销款的风格，做了几组合捆绑系列，有5双组合、10双组合等等。当然，这种形式主要是促进家庭或团体性的销售。

总之，让利总是消费者感兴趣的。不过，在做好让利促销前，一定要做好预算，这点很重要。

秘籍三：用促销栓紧老顾客

访问对象□hqt安徽某经销商

每当节日走进商场或逛步行街，映入你眼帘的都是一些促销活动，比如：买多少返多少、打折销售、赠什么礼品等等五花八门，所有商家都绞尽脑汁，施展自己的高招以期提高自

己的销售。

以经营hqt专卖店的多年经验来看，窃以为打折、返利并不是永久的制胜法宝。促销目的是为了^{提高}销售，但它的对象还是顾客。一味地追求眼前销售，在节日打折，会失去打折前购买的老顾客。日本丰田公司在中国车市疯狂降价的背景下，没有降价就是考虑到几十万的老用户。05年2月28日他们宣布雅阁降价2万元，理由是零部件国产化，但他们很好地向老顾客作了解释，这让老用户心里得到平衡，毕竟老顾客是他们的赢利之源啊！

以旧换新[hqt旧皮鞋价值38元换取hqt皮鞋”。活动消息传开后，有些顾客把四、五年前的hqt旧皮鞋拿来了，我给他们折了价换取了新鞋穿在脚上走了。我心里高兴：一是回报了这些多年来的老顾客，二是我又挽留了这一批老顾客。其实这旧鞋对我来说一分不值，但是就凭旧鞋给老顾客让了利，别人也无话可说。有些老顾客说，啊呀！我的旧鞋仍掉了，下次我也把旧鞋留着了。我说是呀，这样的话我们以后还是会做的。这次促销活动是比较成功的，它最终让顾客找到的hqt的附加值。

一年三百六十五天，大小节日几十个，不同的节日都有不同的群体，如中国人的优良传统是孝敬老人，母亲节当然是促销大好时间。我从鲜花店定买了许多康乃馨，广告词设计是：买母亲鞋送康乃馨，女儿献给母亲的爱。这样的促销确实很成功，顾客不是为了康乃馨买你的鞋，而是顾客走到了店里，是你提醒她，给母亲买一双鞋，而且，顾客要为母亲买的康乃馨，我们已经替她想好且准备好了。

元旦节服装促销活动方案设计篇七

:浙江省xxx网络终端

:手有多大，奖金就有多大

看“谁”是20xx年的抓钱能手

过年xxx全家喜洋洋

- 1，通过当地电视台，当地商报针对目标消费群作信息告知；
- 2，通过手机短信一对一告知活动信息，达到有效针对vip客户；
- 3，通过别致的店内外布置，使销售终端气氛隆重热烈。

1，限时限量

2，金鼠嘉奖抓钱能手

购物满xx元，即现场进行嘉奖一次，在奖池中单手抓现金，能抓多少给多少。

3，过年xxx全家喜洋洋

活动期间为全家人购物满xx元，送vip金卡一张(享有购物打8.8折的'优惠)和元旦精美礼品一份。

1，店内挂pop吊旗，店外彩旗，顾客购物赠送新春贺卡等来营造和渲染现场的浓烈氛围。

2，在活动黄金时段，穿着奥运福娃卡通服装，身挂“新春穿新衣，新衣伴好礼”，“过年恒源祥全家喜洋洋”“看谁是20xx年的抓钱能手”字样条幅在店外宣传，以吸引客户。

3，春节前一周以播放欢快的春节歌曲为主，室外装饰灯笼等。

4, 各店活动商品或者赠送品必须于27号晚上前全部到位, 并且将活动细则的解释工作落实到每位员工.

元旦节服装促销活动方案设计篇八

12月24日(周五)——1月5日(周日)

××元旦礼欢乐健康送

××商城、××购物广场、××八一店、××北园店

1、元旦“欢乐健康送”

内容: 活动期间, 在××购买服装类、床品、箱包满200元以上, 均可获赠: 价值元欢乐健康券+元旦大礼包一份。(欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。)

满500元以上, 可获赠: 价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+元旦超值大礼包一份。

具体操作: 活动用礼券由保龄球馆为各分店提供, 保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元, 英派斯健身券每张元, 由各店与保龄球馆分别结算。元旦大礼包成本约元, 元旦超值大礼包成本约元。元旦礼包由各店自行购买包装纸, 根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、元旦“缤纷玩具节”

地点: 各店中厅或其他公共区域

内容: 各店进行玩具展销, 展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分元旦礼品, 如元旦帽、元旦树、元旦雪花、袜子等。各店联系厂家, 给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的元旦树，12月10日前布置到位。

3、抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折抢购，抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、元旦狂欢夜

时间：1月1日晚18：00——21：00

地点：××商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由××艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答（国外品牌知识）。

5、元旦寄语板

各店在总服务台设，“元旦寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的服务人员现场派发礼品。“元旦寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月31日××晚报版通栏xx元

××商报头版通栏xx元

费用共计□xx元。