

最新五一服装活动方案(模板7篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

五一服装活动方案篇一

幸福大投“球”，下一个属于你。

：上午11：00开始

2遮阳伞摆好，工作人员到场，

3开业*，宣传标语要悬挂好。

主要的活动

以特别大的t恤(图案是以店铺名称，服装特色为内容)，悬挂于门店上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。——吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋(使其能鼓起来)，左边为“福(服)袋”，右边为“手袋”。观众通过从下往上扔纸团，投中一方送相应礼品。(要求：纸团上写有姓名，联系方式，活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这些信息定期传递我们门店最新优惠信息)——吸引学生参与其中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上此次参与我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。(活动的目的是为了来店铺的消费者有机会看到自身的名

字，产生一种自豪与归属感)。

规则与要求：

左边送——5元代金券(一月内使用有效)。

右边送——一些生活用品(比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂)

幸运者礼品——本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。(数名)

投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

特制的大衣要求：

- 1、颜色鲜艳，图案明显；
- 2、衣袋要大，要深；
- 3、活动前必须把大衣挂好(挂在何处暂定)

促销方案一：

一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上(包括三人)全部都是六折。

促销方案二：

凡是当天在本店购买服装的消费者，可获得服装店代金券10元(或会员卡，可打8、8折与积分，积分越高，打折越低)，用代金券牢牢抓住客户，抓住客户的心，提高长期回头客。

五一服装活动方案篇二

借特殊的日子,进一步把握销售旺季,特为服装店五一节做出以下促销活动方案策划:

一、活动主题:

五一节惊喜无限多

二、活动时间:

三、活动目的.:

提升销售,降低库存,发展vip客群

四、促销内容:

(针对某某品牌专卖店)

口号双节同欢,惊喜无限多

幸运大转盘,凡在专卖店购买某某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)

毛利润：360元x268元=92元

88%折扣(中高档)

毛利润：480元x268元=xx2元

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

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。

五一服装活动方案篇三

借特殊的日子,进一步把握销售旺季,特为服装店五一节做出以下促销活动方案策划:

五一节惊喜无限多

提升销售，降低库存，发展vip客群

(针对某某品牌专卖店)

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某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x268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x268元=xx2元

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。

五一服装活动方案篇四

一、指导思想：

发扬广大劳动人民的高尚品质，弘扬爱劳动、爱学习的精神，展示当代少先队员朝气蓬勃、奋发进取的精神风貌，引导和激励广大少先队员自觉把个人的成长进步和祖国发展紧密联

系在一起，为构建社会主义和谐社会贡献智慧和力量，学校德育处决定于x月xx日举办“传承文明青春”活动为主题的迎五一文艺大型文体活动。

二、活动口号：

用我们的方式庆祝五一！

用我们的热情庆祝五一！

用我们的行动迎接五一！

三、活动形式

活动形式分为文艺和体育两大类。歌舞以演唱、舞蹈、朗诵等丰富多彩的艺术形式打造一台体现青春气息，积极健康、富于激情的文艺晚会。体育活动以学生竞赛活动、教师游艺活动的形式开展。

四、文体活动组委会

组委会主任□(xx乡中心小学校长)

组委会副主任□(xx乡中心小学副校长)

组委会成员□(xx乡中心小学教导主任)

(xx乡中心小学总务主任)

(xx乡中心小学少先大队辅导员)

组委会下设筹备组、技术组、后勤组：

筹备组：处理活动筹备期间的日常事务，协调各部门工作，

检查各项准备工作的落实情况。

组长：

组员：、

技术组：协助各级、各班搞好节目把关和节目筛选工作，对节目提供必要的指导。

组长：

组员：、

后勤组：协调活动中相关工作(包括体育比赛中的裁判评分)。

组长：

组员：、

五、文艺节目

1、舞蹈：《开门红》

编排：

表演：六年级(1)班等。

2、表演唱：《过家家》，辅导老师：

编排：

表演：三年级等

3、鼓舞《踏浪》

编排：

表演：二年级等

4、诗朗诵：《我站在祖国地图前》

编排：、

5、舞蹈《浪漫樱花》

编排：

表演：五年级(1)班等。

6、舞蹈：《娃哈哈》

舞蹈编排：

表演：一年级等

7、口风琴演奏：《马兰花开》

编排：

表演：音乐兴趣组等

8、舞蹈：《老鼠爱大米》

编排：

表演：五年级(2)等。

9、舞蹈《欢庆》

编排：、

表演：四年级、等。

10、舞蹈《快乐摇摆》

编排：

表演：六(2)班等。

11、舞蹈《春晓》

编排：：、

表演音乐兴趣组等。

六、学生体育活动及教师活动。

五一服装活动方案篇五

超市五一大促销

一、深呼吸，海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在x超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运xx四日游的名额，到xx天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)各奖xx四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的.吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折，自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装抢购活动。

服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品：

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品的价格)。

五一服装活动方案篇六

借特殊的日子,进一步把握销售旺季,特为服装店五一节做出

以下促销活动方案策划：

五一节惊喜无限多

提升销售，降低库存，发展vip客群

(针对某某品牌专卖店)

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某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x268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x268元=xx2元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

平均折扣：(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：树等具有节日元素的装饰品

五一服装活动方案篇七

随着服装促销目的的不同，服装促销计划有下列不同的种类：

(一)年度服装促销计划

一般而言，为营造卖场的气氛与动感，应以年度为计划基准，规划年度服装促销计划时程，并且以下列为主要重点：

1、与当年度的营销策略结合

专卖店与消费者接触最为亲密，公司与消费者之间是有赖营销沟通策略的展现，每年推出不同主题的营销策略，可以建立消费者对品牌形象的认知更为肯定，因此年度服装促销计划结合营销策略，将可以使得品牌形象更加强烈，消费者对品牌好感度增加，同时结合营销策略也能使得资源运用更为集中，具有延续效益，范文之规划方案:服装店五一活动方案。例如某休闲服饰店年度营销沟通策略主题为“社区生活伙伴”，举办的服装促销活动以社区为主要目标群体，表现出对社区的关怀与共同生活的信念，因此举办“社区休闲大赛”服装促销活动，以凝聚社区情感，并且增加社区消费者对本店的好感度。

2、考虑淡旺季业绩差距

任何品牌几乎都会有季节趋势的特性，对于业绩会有不同比率的变化，因此在年度经营计划应已考虑此特性，当然服装促销活动的规划必须要考虑淡旺季的影响，淡季的服装促销活动除了会延缓业绩下降外，并可以尝试以形象类服装促销活动，来增加品牌形象的认知，旺季的服装促销活动因竞争较为激烈，通常以业绩达成为主要目标。

3、节令特性的融合

节令包括国定假日与非国定假日，国定假日型例如国庆日等，非国定假日例如情人节、母亲节、父亲节等，另外中国传统习俗节令也是不能忽视的。

4、年度服装促销行事历

年度服装促销行事历是以年度营销计划为策略始点，将整年度的服装促销活动，以行事历的方式表达，目的在使得品牌以策略的观点充分掌握年度服装促销活动的重点，同时也能以整合性的营销策略规划服装促销活动。

(二) 主题式服装促销计划

所谓主题式服装促销计划是指具有特定目的或是专案性服装促销计划，最常使用在店铺开业、周年庆、社会特定事件以及商圈活动。

1、店铺开业

店铺开业代表新通路点的开发以及服务地区的延伸，为专卖店的一大要事，开业期间能吸引多少消费者，会影响未来店铺营运的业绩，因此通常店铺开业期间会搭配服装促销活动，以吸引人潮并且刺激购买欲望。店铺的经营有赖消费者的维系，因而消费者资料相当重要，所以在开业期间的服装促销活动就得在此多费心思，不妨利用开业服装促销留下消费者资料，作为未来商圈耕耘的基础。

2、周年庆

店铺既然有开业，当然也有周年纪念，因此周年庆的服装促销活动成为目前最常被炒作的话题。虽然周年庆年年都有，若是能多加一点创意，多用点心，仍然可以走出刻板的模式，创造出新鲜感的话题。

3、社会特定事件

专卖店除了销售外，就另一种层面而言，也是资讯信息流通中心，是以专卖店对于社会发生的事件，必须时时保持敏感度，平时与消费者接触时可当作闲聊话题，拉近彼此距离建立情感，遇某一事件发生时，也可以举办服装促销活动，一

则表示企业关怀社会，一则刺激购买提高业绩。

4、商圈活动

零售店的经营具有区域性，商圈消费者的掌握为最根本之道，连锁店虽然拥有多家店经营的规模利益，仍不能脱离商圈耕耘的基本动作，因此商圈活动必然成为未来区域经营的重点，规划方案《服装店五一活动方案》。

(三) 弥补业绩缺口的服装促销计划

业绩是专卖店维持利润来源最主要的管道，也是代表品牌在竞争下市场占有率的态势，营业人员每日所为即是在确保业绩的达成，因此以月为单位，以周为单位或以日为单位，都应设立预警点，若发现到达预警点即以服装促销活动来弥补业绩的缺口，为了能有效而准确地达到目的，平日应建立“服装促销题库”，遇有状况即能派上用场。至于预警点的设立标准，则会因各业态及专卖店特性而有差异，不妨以过去正常业绩趋势为参考值；某店铺在当日下午六点累积业绩通常为当日业绩的60%。诸如此类，以专卖店特性，建立预警点的参考值，对业绩的达成有相当大的帮助。当然设立预警点不能一成不变，必须随时参酌每一个时点的各种因素，才能符合当时的效益。

(四) 对抗性服装促销计划

经营本身是动态的，在市场的激烈竞争之下，专卖店随时要有接受挑战的准备，由于连锁店的蓬勃，竞争的加速化是可以预期的，消费者长期地笼罩在服装促销的诱惑，竞争对手的服装促销活动很可能使得我们的消费者流失，造成业绩的减少，必要的对抗性服装促销活动因此而产生，由于对抗性的服装促销活动通常较为紧急，可运用的时间较短，若能平日建立“服装促销题库”，在面对应变时，将可以立即运用。

经过上述阶段的策略思考之后，接下来便是拟定服装促销方案，服装促销方案的内容包括以下的项目：

(一) 目标对象

只针对某一群消费者举办的服装促销活动，以便拟定最适合的服装促销手法。

(二) 主题

主题的设定必须具有创意性、话题性，若能创造出口语或标语，则可兼具广告效果。

(三) 诱因

诱因是指消费者获得的部份，例如赠品、折扣等，诱因的大小要同时考虑消费者的接受度，以及企业成本的负担。

(四) 参加条件

参加条件是界定哪些消费者可以参加，以及如何参加此服装促销活动，例如：购买金额满300元可参加抽奖。

(五) 活动期间

活动期间指服装促销期间的设定，依过去经验及消费行为特性，决定长短合适的活动期间。

(六) 媒体运用

媒体的运用是指通过讯息传递的管道，将服装促销的讯息传达给消费者，由于讯息是否准确且即时的传达给消费者，对于服装促销期间的来客数会有相当的影响，因此必须谨慎地评估及选择媒体。

商家打折大拍卖是常有的事，人们决不会大惊小怪。但有人能从中创意出“打1折”的营销策略。实在是高明的枯木抽新芽的创意。

日本东京有个银座绅士西装店。这里就是首创“打1折”销售的商店，曾经轰动了东京。当时销售的商品是“日本good”□

具体的操作是这样的：先定出打折销售的时间，第一天打9折，第二天打8折，第三天第四天打7折，第五天第六天打6折，第七天第八天打5折，第九天第十天打4折，第十一天第十二天打3折，第十三天第十四天打2折，最后两天打1折。

商家的预测是：由于是让人吃惊的销售策略，所以，前期的舆论宣传效果会很好。抱着猎奇的心态，消费者们将蜂拥而至。当然，消费者可以在这打折销售期间随意选定购物的日子，如果你想要以最便宜的价钱购习，那么你在最后的那二天去买就行了，但是，你想买的东西不一定会留到最后那两天。

实际情况是：第一天前来的客人并不多，如果前来也只是看看，一会儿就走了。从第三天就开始一群一群的光临，第五天打6折时客人就像洪水般涌来开始抢购，以后就连日客人爆满，当然等不到打1折，商品就全部买完了。

意大利有个莱尔市场，就是专售新产品的。有些新产品很畅销，许多消费者抢着购卖，没抢到手的，要求市场再次进货，可得到的回答竟是：很抱歉，本市场只售首批，买完为止，不再进货。

对此，有些消费者很不理解，还向旁人诉说。但从此以后，来这里的消费者中意就买，决不犹疑。不难看出，莱尔市场的“割爱”是个绝妙的创意，它能给消费者留下强烈的印象——这里出售的商品都是最新的；要买最新的商品，就得光顾莱尔市场。

这真是“新”上创新的创意！

日本松户市原市长松本清，本是一个头脑灵活的生意人。

他经营“创意药局”的时候，曾将当时售价200元的膏药，以80元卖出。由于80元的价格实在太便宜了，所以“创意药局”连日生意兴隆，门庭若市。由于他不顾赔血本的销售膏药，所以虽然这种膏药的销售量越来越大，但赤字却免不了越来越高。

那么，他这样做的秘密在哪里呢？

原来，前来购买膏药的人，几乎都会顺便买些其它xx[]这当然是有利可图的。靠着其它xx的利润，不但弥补了膏药的亏损，同时也使整个药局的经营却出现了前所未有的盈余。

这种“明亏暗赚”的创意，以降低一种商品的价格，而促销其它商品，不仅吸引了消费者，而且大大提高了知名度，有名有利，真是一举两得的创意！