

## 服装圣诞元旦促销活动方案（叮当猫童装）

圣诞节与元旦节相隔十分接近，同时也是秋冬季节销售的旺季的高峰时期！所以说市场的需求也十分集中，应对市场做业绩的冲刺十分有必要的。故推出本企业划方案。目的在尽最大可能的将广大客户的营业额再推上一个新的高峰。

同时，接近年底要对一直支持我们的老的忠实客户进行回馈活动！

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!借鸡生蛋！快乐元旦!  
买 100 送 100！

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.凡一次性购买超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，这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。

店面布置气氛计划

（详细布置及安排详见效果图）

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）