# 服装营销策划方案范文

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-02-05

*方案是书面计划,具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢?下面是小编给大家带来的服装营销策划方案怎么写5篇，希望大家喜欢!服装营销策划方案怎么写1一、活动策划(一)活动主题新店、新礼、新时尚新店添时尚时尚新店、好礼相...*

方案是书面计划,具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢?下面是小编给大家带来的服装营销策划方案怎么写5篇，希望大家喜欢!

**服装营销策划方案怎么写1**

一、活动策划

(一)活动主题

新店、新礼、新时尚

新店添时尚

时尚新店、好礼相见

(二)活动时间：七夕期间

活动周期：开业之日起十天(关键是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

(三)活动对象

25-40岁的社会各阶层人士;

本次活动也会经过促销礼品的选择来吸引一些男性性消费。

二、前期准备工作

1、专卖店全体人员深入熟悉本次活动的主题、形式等;

2、活动期间，导购、促销人员、执行负责人等均应提早到岗，确认各项准备工作到位;

3、每一天营业前摆放主题海报，检查其他宣传物料、促销礼品等是否齐备;

4、DM或其他宣传单置于店内供顾客自取(企业内刊);

5、专设开业促销活动区域及业务宣传台，并有专人负责;

6、专人负责物资准备：横幅、海报、报纸、促销礼品;

7、每一天营业结束后收好主题海报及其他形象画面;

8、注意整理并及时把持有贵宾卡的消费者的资料输入电脑做备案资料。

公司总部供给：

a.负责本次促销活动的所有宣传广告画面、海报、易拉宝、横幅、礼品包装的设计等;

b.加盟商负责本次新店开业促销方案的协调、执行、监督;

c.店长负责统计礼品数量、礼品派发进行跟踪;

d.督导负责促销方案执行、促销礼品、贵宾卡，开业地毯、画册、企业报纸等的确定;

e.片区经理对终端礼品、活动物料督促落实情景，跟踪、促销活动指导、监督、促销效果评估等。

三、终端现场气氛营造

(一)营造气氛的原则

1、紧密结合主题，构成主题表现;

2、突出隆重感及视觉效果;

3、所有宣传物出现品牌logo，突出表现时尚的以及企业文化;

4、用统一的品牌视觉形象出现，体现品牌运作的规范。

(二)、造势规划

1、周边街区

a专卖店邻近街和市区主干道布标宣传;

b专卖店邻近街口指示牌宣传;

c商业集中区、重点街区DM发放;

**服装营销策划方案怎么写2**

要想与狼共舞，\_必须首先变成狼，而今年的五月长假期间的市场，也是各家企业必争的一块肥肉。所以必须要出奇招制胜。一方面我们坐下来冷静的分析市场背景，认清我们所处的位置;另一方面也要做好背水一战的思想准备。

一、市场现状与分析

1.市场背景

(1)全国各地休闲服场竞争激烈

休闲服企业不断增多，商家不断涌现，瓜分着消费者的钱袋，挤占着休闲服的市场。

(2)产品结构类同，但老品牌占上风

眼下虽然几家休闲服的产品结构虽然类同，但是依旧是老品牌占上风。原因是它们的市场积累丰厚。

(3)品牌形象综合

从广告宣传、营销水平、品牌号召力到消费者选择偏好，\_整体上和他们比还是有一段距离。

由于各家品牌的服饰结构，甚至品牌形象都很类同，所以在五月份必然会有一场激烈的价格战。

消费者对休闲服饰的认识有较快的提高，他们不仅仅是看产品，同时还追求价格比例。

2.竞争者状况(温州地区)

第一集团军：邦威、高邦，他们是领先品牌;第二集团军：森马、拜丽德他们是强势品牌;第三集团军林中鸟、意丹奴。

特点：品牌知名度高，企业实力强大，广告投入大。实施本地化战略，降低成本，强化竞争力。

3.消费者状况

消费者对休闲服饰已经认同，经常购买者占78.89%，偶尔购买者占8.15%，只有2.96%的人从来不购买。但年龄结构明显偏小。

消费行为特征：重价格，但对品牌附加值概念模糊。但也已有一部分消费者认识到这一点

4.\_x的市场表现

知名度、美誉度不十分高。有一定的市场占有率，尤其是南方市场。而且今年产品开发还有一定的竞争力。虽然有前一段时间特价的不俗表现，但综合实力表现不突出。

结论：市场潜力极大，教育转变引导消费者任务极重。

消费者已经被培养起消费休闲服饰的习惯，这个消费习惯是几家牌子共同完成的。从长远来说，目前消费者有相当大的部分会有换口味的倾向，市场潜力极大，但培养教育消费者是较长期渐进的过程，林中鸟任重道远。

纵上所述，怎么让消费者理解\_真正的名牌，尤其显的重要。必须利用新店开业的契机和一系列品牌推广活动，表达林中鸟品牌内涵，从而达到轰动效应。\_x题很多，但可变因素多，只要方向对头，工作到位，就会有良好效果。其中两点很重要：一是产品特点、产品质量很好，只是原来没有把它很好地传播出去。二是林中鸟影响面不大，但让人有亲切感。可谓风险与利益同在，机遇与挑战并存。

二、活动目的

1、充分展示\_独特的个性魅力。

2、提高\_x的美誉度。

3、以温州市区\_x专卖店为源头效应，带动周边地区的专卖店的销售。

4、促进\_x在市场的发展。

5、提高营业额

6、增加社会效益

7、增强公司全体员工的凝聚力

三、活动主题

活动主题：火红五月别样天

四、活动口号

活动口号：你火了吗?意为：

(1)消费者应该抛弃过去陈旧的消费理念，重新选择消费目标;

(2)消费者应该选择新的品牌消费，该换换口味了;

(3)酷暑即将来临应该添置几件清凉的服饰了;

(4)让充分展现消费者个性化消费。

(5)体现\_x夏季服饰已经全新上市;

(6)体现\_x在不断的完善自己。

五、活动地点

活动地点：所有\_x专卖店

六、活动时间

活动时间：5月1日至5月15日

七、活动内容

(1)针对文化衫进行捆绑销售，设计活动包装。

(2)所有重点活动区域都进行立体包装

(3)利用20元的特价服饰和眼下主款服饰进行有机搭配销售。

注：具体销售手法，由商务部和计划部提供。

八、广告策略

由于本次活动属于常规策略活动，它是\_x下半年活动的序幕，所以这次的活动的重点不在于活动内容，而是媒体的运作。所以本次媒体投放的质量尤其重要。另外在新货上市之际，还要尽量推产品的功能性和实用性。

(1)广告创意原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。

(2)媒体选择

本次活动主要宣传应用在终端布置，媒体届时不需要宣传。

(3)软广告

a)在温州电视台及有线台以新闻形式发布消息和软广告

b)在温州本地几家主要报纸上发布新闻

(4)软广告主题

全面启动“凉一夏”促销活动

(5)广告语

a)你火了吗?

b)你应该火了

c)全世界无产阶级联合起来

d)\_时尚服务区

(6)广告诉求目标：追求时尚的消费者;收入较底的消费者;已经厌烦大路货的消费者。

(7)广告表现策略：要新、准、巧。

(8)店堂终端布置

整个色调采用红色或粉红色来渲染，创造一种强烈的政治气息，借此来表现五月节日的氛围，除了常规的布置以外，本次活动还要注重细节上的点缀，如营业员脸上需要划一个镰刀和斧头的标志，营业员在见顾客的时候，都要问“你火了吗?”店堂音乐可以播放如《国际歌》之类的体裁音乐。

九、费用预算暂略

十、综合评述

眼下温州市场，已经硝烟四起，可以预计这次价格战，在今年五月份将还会延续下去。如果是这种情况，其实将对\_有利，因为这样使林中鸟和其它牌子的品牌地位。但是如果继续下去的时间太长将会使两败俱伤，所以\_必须早做打算，稳步前进。活动的开展一定要有系统性和规范性。

**服装营销策划方案怎么写3**

一、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天，办一些促销活动。促销活动可以是送赠品，如送玩具，送小娃娃。同时在周围小区散发些传单。

二、衣服的陈列

陈列分男童、女童区。着重推荐的、应季服装要穿在模特身上或正挂在黄金位置。做叠装时用2—3件衣服把衣服上的图案叠出来，比如一件衣服上有小龙标志，可用三件衣服分别叠脑袋、躯干、腿。挂衣服要内衣、毛衣、羽绒、裤子搭配好，像真人穿着。为了让衣服有灵性，可将外套袖口塞到外套或裤子口袋里，裤子里要赛单光纸，裤腿要曲起来。越动感逼真，越能引起客户的购买欲望。全身模特身上春、秋、冬装的衣服搭配要像当时的实际穿着一样，穿上内衣、毛衣、外套、裤子等。全身模特可放在橱窗。还有把领口、袖口、下摆翻起来，能引起顾客注意。女童可穿好几件裙子，给顾客孔雀开屏的感觉。专柜要每半月换一次陈列。

三，长期发展营销策略

1、原则：每周都要有新货上架。

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。

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，小玩具。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

①传达每周都有新货上架的信息

②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。

(3)满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

①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

②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。\"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)。

**服装营销策划方案怎么写4**

一、试营业期

按公司规定装修好店面并依照要求上货摆放产品之后，开展试营业以熟悉市场行情与顾客需求，顾客心理等。而后视具体情况择日开业，举行开业庆典。

二、爱幼多专卖店开业庆典简介

1、爱幼多专卖店开业庆典 暨“爱幼多—用爱创造一个世界”活动，在开业日当日举行。

2、活动标语“爱幼多——用爱创造的世界”

3、活动宗旨：以开业促进宣传，让爱幼多公司的形象映入顾客并迅速塑造爱幼多在当地的品牌影响。

4、活动要求：贯穿公司的爱文化，“爱”诉求，前期工作要准备齐全，落实到位，后期要有跟进措施。

三、开业应典前期准备

1、信息宣传：海报张贴，宣传页发放，当地媒体投放(有条件的可以选择);

2、宣传物品：易拉宝配备，条幅，pop悬挂，张贴物的张贴，爱心卡会员卡和积分卡的配备;

3、礼品配备：饰品，考拉小熊等自行配备一些小礼品;

4、物品配备：展版，展架，气模，拱门，音响设备，礼炮，鞭炮，邀请函;

四、开业庆典活动安排

1、开业日准备：悬挂好条幅，摆放好拱门、气模等并播放音乐，张贴或准备好一切宣传用品;

2、宣布开业：礼炮，鞭炮等

3、开业促销活动包括促销海报基本内容：

\"爱幼多爱来到\"活动

a、开业活动当天前五名顾客实行五折优惠，除有小礼品外并赠送一袋“尿不湿”或同类小物品还可直接成为店vip会员;

b、开业当天所有顾客均享有最底折扣优惠(折扣可自定)并有礼品相赠;

c、开业前三天顾客均有相对教底的折扣优惠(折扣自定)

d、开业一周内出生的宝宝凭出生证明可免费起名，并成为“爱幼多幸运福宝宝”在以后的消费活动中享受爱幼多的最大优惠政策，在其百日等节日均有小礼物，并有可能成为爱幼多总部的“福宝宝明星”;

五、后期跟进措施(贯穿于整个经营活动中)

a、寻找与爱幼多同时成长的福宝宝将进行月度跟踪

b、寻找在爱幼多开业一月内密切关注爱幼多的“爱星娃娃”(既老客户)进行月度跟踪，在一定时期赠送赠品推出优惠政策，进行评选活动或者奖励其全家福一张，并于店内宣传(也可自行拟订措施，或和摄影中心纵向联合推出活动)

c、设立多种奖项奖励鼓励爱幼多顾客，建立亲密的业务关系，传播爱幼多的情感经营模式及幸福的文化内涵;如：爱心奖，美满家庭奖，快乐妈妈奖等。

六、总结

各加盟店应重视开业庆典活动，以“一炮打响”之势影响拉动顾客消费群，让品牌形象深如人心，让爱幼多在消费者中传播。各店长也可随机应变自主开展一系列活动，以爱心以福为中心感动客户，促进经营!

**服装营销策划方案怎么写5**

企业成在营销，也败在营销。服装企业应当更重视市场营销策略。

一、 性质及内容范围

销售服务行业,主要业务是销售校园服装、时尚服装、独具个性的适合大学生的服装、校园运动服装。

二、 市场背景

在桂林电子科技大学北海校区中，学生不出校门就几乎可以买到所有的东西，除了衣服。表明服装店为学校中的一个空白。在这种背景下，面向学生开一家学生自己的挑衣服的，前景总体来说还是乐观的。此计划可行性指数比较大。

三、 市场调查

大多数学生是支持在校园中开一家服装店的。原因主要有两个：一是大学生几乎成为时尚与潮流的生力军，买衣服几乎可以说是家常便饭了;二是市区离学校比较远，外出购物比较浪费时间，如果校园中有就方便多了。

四、 市场预测

价格预测：消费对象主要为学生，出价位应定在偏低水平上。

需求预测：学生们的衣服与社会联系紧密，除了衣服外，一般随季节与潮流更换都比较快比较频繁，加之一些大众化的衣物如牛仔裤，在价格合理的情况下销售绝对有保障。
并且女生是买衣服的主力军，所以女生的衣服是主打产品。

五、 营销方案

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招揽顾客，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。同时在宿舍散发些传单。学校地域略小，学生是最好的广告媒介，只要维持店牌的信誉开张前后的推销与正常营业之后的宣传可以省掉很多环节和费用。

六、 店址选择

在综合楼，学生流量大，并且旁边是一家超市，学校去购买的人数多，而且店面承揽申通快递，所以综合楼下面的位置是不错的，旁边还有两家银行的ATM机，也方便同学们取钱购买。

七、 投资金额分析，每月费用分析

初期费用粗算

房租：1500元/月 装修费：1000 元 第一次衣服货款：5000元 其他费用：1000元

八、 投资收益预算

经济效益评价：桂林电子科技大学北海校区有在校学生约两万人，再加上校职工教师，保守数字可以定为20\_人。这些人对服装的消费即使是最低标准20元/月，服装店每月将有六十万元的销售收入。各项成本在之前已列出，计算之后得出服装店最保守的税前利润也将会是40000元/月。且从项目的风险性分析，投资服装店从各因素分析风险性都是极低的。

社会效益评价：如果服装店按正常预算营业运转，学生们将用最低的价格买到满意的服装。这对于支持学生学业是一大贡献;二是学生们节约了去校外购物的时间;三也是最重要的，是给学校增加了收益，学生提供了勤工俭学的机会。

九、 组织形式及员工

服装店为自由创业的小型个体私营企业。 销售人员将从学生中招聘，利用学生课余时间勤工俭学锻炼自己。

十、选货及进货的渠道

1、选货

品牌以杂牌为主。进货要适销、适量，编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。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。少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。进货尽量安排在每个星期的六或周日，正好这时是学生放假出去玩的机会，而且周日桂林电子科技大学北海校区会进行晚点名，学生就没空去逛店铺。每个星期店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着周末上!

2、进货渠道

各品牌折扣店，网购，淘宝服装批发市场

十一、服务原则

无论学生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，常此以往才可能在学生之间有口碑相传的美益度，也才会有回头客。对于顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

style=\"color:#FF0000\">服装营销策划方案怎么写

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！