

服装营销

服装店做促销活动是必要的。无论是淡季还是旺季，只要你比竞争对手好一点儿，你的收益就会非常大。做促销活动就是利用不同的时间、节气、节日、机会对服装以不同销售方法进行销售，最后达到增加销售额这一总目标的短期销售行为。服装店不能天天开门等客上门，还是要不断的搞活动让店铺动起来，让客户感受到你这个服装店是活店而不是死店，那样销售情况一定不会差。具体服装店促销方法一般分为以下几种

一.传统节日期间的促销活动

中国的传统节日还是比较多的，春节，元旦，端午，五一，十一，六一，还有圣诞，不同节日都应该采取一些促销活动，这些活动是必须的，因为人们在这些节日有更多的消费购物的时间。节日期间的活动除了上面讲的几个外，最主要的还有下面几种。

1.服装店促销活动：购物抽奖的活动

节日的时候是人流量时候，很多客户都是轻松的心态，如果店铺在节日期间举行只要购物就能参加抽奖活动，这个活动的重点就是活动奖品的设置，能不能让本来没有购买欲望的客户看到奖品后愿意购买并得到一次抽奖的机会，这个才是店主需要考虑的。一定牢记，奖品的设置可以高点，可以通过中奖率控制利润。

2.服装店促销活动：新款全部打折的特卖

卖

客户永远对新款是感兴趣的，节日期间大家都是冲着放松的心态，如果真的有新款又能打折那只要是适合自己的当然会买一件。所以店主在节假日时候储备一些新款，可以在走新款的同时夹杂一些旧款，不要在乎一个两个客户说你以旧充新，因为你永远也满足不了十个人的口味，更何况是千千万万的不同消费者。目的明确就是以新款的促销带动旧款的走量。当然新款的比例还是要把握好。

3.服装店促销活动：超低价特卖

4.服装店促销活动：节日消费积分兑换促销

就是在节日这几天举行与人民币币值一致的积分兑换活动，类似于满就送的活动，但是这个是将金钱的概念转换成积分的概念，只是概念的不同但是目的还是一样的，刺激消费，勾起继续消费的冲动。这个积分的级别设置也有两种方式，一是只要够这个积分就可以兑换相应的产品，好处是积分门槛低一些，可以让很多的人都享受到这样的兑换，二是设置不同的积分兑换规则，每个级别兑换的产品也不同，但是差距不要太大，这样有利于客户攀比的心态产生。当然所有前提还是合理积分档次的设置和赠送产品的档次，是否可以勾起客户继续达到积分的购买欲望。这个活动主要目的不在于盈利，而是在于如何吸引客户进店，只要有人气就会有销量，这个活动应该是以库存或者厂家原价甚至是不计成本的产品，促销的价格不按常规，赔一些进去搞特价只要有人流就是值得的，当然这个量的把握就看店主了，还有就是时间段的把握，早人最多的时候大张旗鼓的搞，一定会有意想不到的效果，根据自己的能力量力而行，不要不切实际，搞的赔了特卖的钱也没有多少人流量和销量。

5.服装店促销活动：买一送一的活动

至于送的这个“一”。我觉得应该根据不同节日而送不同的产品，其实这个送的礼物价格都是算在这个产品的价格里面，或者是用一定的折扣价来等价送礼物。就是原价没变，但是礼物的价格就等于是一定的折扣价。在商言商，既然是买卖。那送就一定要理由。

二.换季期间的服装店促销活动

每年的季节交替时候是所有店主都忙碌的季节，当季的服装服装没有及时清货处理，那直接就变成一种不良资产，为了达到这个目的，店主一般应采用以下几种清货方式，

1.服装店促销活动：一口价论堆清货

这个方法适合的是季末上新款开始多起来的时候，很多当季的已经基本走不动情况下。

至于时间的掌握完全是和当地的气候和换季时间联系的，店主可以自己把握。这个活动的好处就是把该清的全部清掉，至于赚多少就不要太狠了，想清楚一件事，就是这些季尾的尾货如果一旦错过这个清货的季节，也许来年就是垃圾一堆。所以一线女装还是告诫给为店主，让你的钱活起来，压货不是本事，流动资金才是你发展的法宝。

2.服装店促销活动:超低价分批清货

这个方法的好处就是在其他服装价格没有变动的情况下，对其中一部分相近价格的服装集中清货，可以搞一个大推车，或者店铺中设置一个特价专区，如果清的不好，就在价格和货品上进行调整，如果清的好，就不断的分批分阶段清货，当然在清货的时候其他还能卖的价格波动不要太大，因为只要是要给客户一个差价的感觉。

3.服装店促销活动:满就送的活动

这个活动一线女装在不同时期都可以采用，做个活动我觉得就是要大张旗鼓的宣传，在店铺醒目的位置一定要用的好报宣传活动，至于满多少送什么就要看店主自己的斟酌了。目的还是以大量走货为主，这个活动还可以分为两种方式，一种就是满几件就送，另一种就是满多少总价之后在送，但是这个活动的要点就是不要让客户觉得你送的东西不值得，这样做可能还会让客户产生一种被欺骗的感觉。所以在送什么的问题上三思后行。切记。

4.服装店促销活动:议价的店铺分区分价销售

可以在季末清货的时候采取分价进行促销清货，具体就是把差不多同一价位的服装分别陈列在不同的区域销售，然后统一标价，销售的时候也可以采用折扣的宣传方式，至于价位的把握肯定不能恰到好处，但是该一刀切还得一刀切，好货里面夹杂不好走的，至于价格阶梯的分布一线女装建议还是不同阶梯的好，因为只要客户一眼就可以找到自己的消费价格之内的服装。做到这一点就需要店主合理分配不同价位服装的陈列和价格区间。

5.服装店促销活动:全店服装打折销售

折扣保持在“少赚”这个概念之内，可以在店门口货店内全部以季末清货的季末清货的大幅海报吸引顾客。口号就更多了，比如像全场x折，季末大清仓、折上折的形式出现，当然这个折扣的比例还得店主自己拿准。这个折扣的方式是适合于一口价的店铺，至于议价的服装店可以采取下面一种方式。

三.其他服装店促销活动

1.服装店促销活动:周末促销

这个促销是每周必须有的，方法一般有几种，一种就是特定日期特定产品的折扣销售，因为服装店生意的几天就是周末那两天，如果可以有一群自己的忠实客户，只要周末都会去你店里，那产品虽然有折扣，但是长期效益确实不可小看的。另一种就是特价吸引人流，每周不同产品不同价位，短短周末其实人流量还是有限的，怎么吸引客户的购买欲望和眼球，就看各位店主活动的方法呢，一般注重到活动新颖，学会造势，让利客户就可以了。

2.服装店促销活动:开业促销

开业促销一般都是以折扣价或者买就送的促销方式，最重要的就是促销也是一种档次的，尤其是第一次开业大酬宾的促销，记住一定不要用清货的方式来促销，一定要让客户知道你店铺的风格，档次的定位。正所谓第一印象很重要。让客户知道你做的活动是一种让利于消费者的优惠活动。

3.服装店促销活动:店庆促销

这个促销应该是幅度比较大，具体方法比如在店庆这一天给每位购物的顾客适当的优惠或折扣，也可以为每个进店购物的客户赠送一些值得纪念的小礼物。这个促销一般就是一天，多了反而不好，这天的销售甚至可以全场优惠打折，至于日期的选择，就不要那么老实的选择真的店庆的那一天，选在星期天或者节假日期间，这样活动的效果会发挥到极致。