

目 录

1 店铺介绍.....	1
1.1 店铺整体介绍	1
1.2 店铺产品介绍	2
2 活动背景.....	3
2.1 年货节的意义	3
2.2 店铺运营状况	3
2.2.1 店铺日常运营状况.....	3
2.2.2 往年促销活动情况.....	4
2.3 店铺分析	4
2.3.1 行业趋势分析.....	4
2.3.2 竞争对手分析.....	5
2.3.3 目标客户群体.....	7
3 活动方案.....	8
3.1 推广活动	8
3.1.1 活动时间.....	8
3.1.2 活动内容.....	8
3.2 预热活动	9
3.2.1 活动时间.....	9
3.2.2 活动内容.....	9
3.2.3 活动选品.....	9
3.3 促销活动	11
3.2.1 活动时间.....	11
3.2.2 活动内容.....	11
3.2.3 活动选品.....	11
3.4 返场活动	13
3.2.1 活动时间.....	14

3.2.2 活动内容.....	14
3.2.3 活动选品.....	14
4 活动注意事项.....	15
4.1 库存	15
4.2 物流	15
4.3 客服	16
5 活动预算.....	16
6 活动效果预测.....	16
7 小结.....	17
参考资料	18

清水溪汉初旗舰店年货节促销活动方案

1 店铺介绍

1.1 店铺整体介绍

清水溪汉初旗舰店（<https://qsxhc.tmall.com/>）是一家四星天猫店铺，店铺首页如图 1 所示。该店铺创立于 2017 年 11 月 21 日，是一家五年老店，主要经营唐制、宋制、明制、汉元素、旗袍等各类服饰。



图 1 清水溪汉初旗舰店店铺首页（图片来源于淘宝）

2022年12月20日该店铺粉丝数为39.9万，店铺收藏数151639，DSR评分整体高于同行，其中描述相符4.8分，高于同行42.26%；服务态度4.9分，高于同行37.54%；物流服务4.9分，高于同行41.16%。DSR评分如图2所示。



图 2 清水溪汉初旗舰店店铺 DSR 评分（图片来源于淘宝）

1.2 店铺产品介绍




清水溪汉初旗舰店现共有 181 件商品，主要为唐制、宋制、明制、童装、吊带、旗袍以及汉元素等服饰，种类齐全、款式多样，将汉元素与现代风格相结合，更加符合现代审美。

店铺商品平均价为 142.23 元，最高价为 236 元，最低价 25 元，平均销量为 55 件，如图 3 所示。店铺商品价格在行业中属于中低端，主要适宜学生党、刚入职的年轻女性等对汉服感兴趣的普通消费人群。



图 3 清水溪汉初旗舰店价格区间和商品销量数据（图片来源于店查查）

店铺销量前三的产品分别为【清水溪·汉初重生立领斜襟领口金边大袖衫

排名	图片	标题	商品ID	标题长度	价格	销量
2		清水溪·汉初重生立领斜襟领口金边大袖衫一片式马面裙秋冬新汉服 标题分词提取：无	603405003835	60	199	500
5		玉兔望月 清水溪汉初原创 汉服女装织金补服仿妆花马面裙四色可选 标题分词提取：清水溪汉初	625773167119	60	188	200
1		锦华 清水溪汉初 原创设计秋季国风日常汉服女宋制白色飞机袖上衣 标题分词提取：无	683464425980	60	125	100

一片式马面裙秋冬新汉服】、【玉兔望月·清水溪汉初原创·汉服女装织金补服仿妆花马面裙四色可选】以及【锦华·清水溪汉初·原创设计秋季国风日常汉服女宋制白色飞机袖上衣】，销量排名如图 4 所示。

这三款商品都是店铺的原创设计，刺绣精致，整体版型好、做工精美有质感，春夏秋冬四季都可以用来搭配，日常实用性比较强，并且都有现货和预售两种可以选择，消费者可以根据不同需求选择不同的方式。

2 活动背景

2.1 年货节的意义

阿里年货节开始于 2016 年，是一场围绕春节展开的盛大的购物狂欢节，自举办开始就成为消费者最热衷的年货线上购物渠道之一。不管对商家还是消费者来说都是不能错过的活动。2023 年的年货节分为活动预热（2023 年 12 月 27 日 00:00 至 2023 年 12 月 29 日 20:00）、活动售卖（2023 年 12 月 29 日 20:00 至 2024 年 1 月 4 日 24:00）、活动返场（2024 年 1 月 5 日 00:00 至 2024 年 1 月 10 日 24:00）三个阶段。

年货节作为一年中最后一波活动，对于顾客来说，可以得到商家的让利，以更加优惠的价格拿到想要的商品。店铺更应该抓住这次机会，通过参与年货节活动，让更多的新老顾客参与到活动中来，不仅顾客可以得到更优惠的价格，店铺也可以提高自身的流量、增加店铺粉丝数，从而提高店铺的销售额，为店铺带来利润。

2.2 店铺运营状况

2.2.1 店铺日常运营状况

清水溪汉初旗舰店现有宝贝数 181 件，月销量 1150 笔，如图 5 所示。

该店铺 30 天（2022 年 11 月 23 日-12 月 22 日）销售情况如图 6 所示，根据图中可以看出，店铺除双十二活动期间销售达到 1376 件之外，其余销售情况较稳定，波动不大。

清水溪汉初旗舰店 宝贝数: 181 月销量: 1.15千笔 昨日销售额: 0元 昨日销售量: 0件 昨日销售宝贝数: 0款

图 5 清水溪汉初旗舰店月销售额（数据来源店查查）

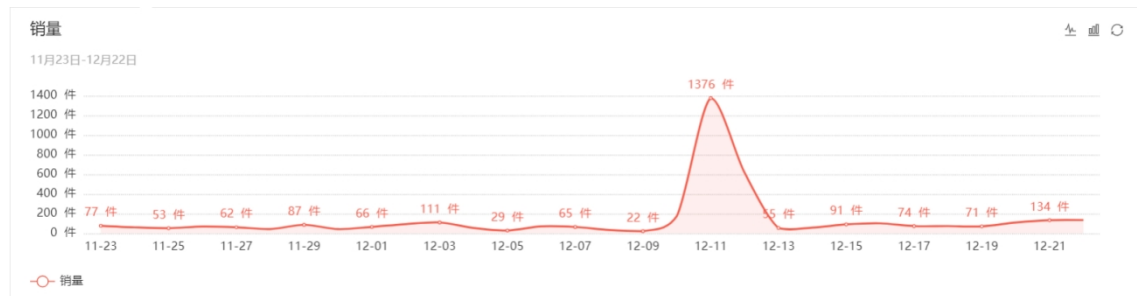


图 6 清水溪汉初旗舰店 2022. 11. 23. -12. 22. 21 销售数据（图片来源于店侦探）

2.2.2 往年促销活动情况

以 2022 年双十一为例，双十一期间（2022 年 10 月 24 日-2022 年 11 月 11 日）店铺销售量达 5807 件，在 11 月 2 日销售量达到最高 2106 件，与日常销售量相比有明显的提高。双十一期间销售量如图 7 所示。由此可知适合的促销活动可以给顾客带来新鲜感，加深对品牌的印象，并激起新老顾客购买欲，从而提高店铺销售量，增加销售额。



图 7 清水溪汉初旗舰店双十一销售数据（图片来源店侦探）

2.3 店铺分析

2.3.1 行业趋势分析

汉服，全称是“汉民族传统服饰”，又称衣冠、衣裳、汉装，是我国传统服饰之一。随着人们生活水平的提高，以及汉服设计不断创新，使得汉服设计风格更符合现代审美，越来越日常化、大众化，汉服文化也被越来越多的人熟知。整个行业有望实现出圈、成为社会大众主流服饰。《艾媒咨询 | 2022-2023 年中国汉服产业现状及消费行为数据研究报告》中调研数据显示，近七成的消费者购买汉服的渠道为淘宝、闲鱼等线上购物平台，并指出 2022-2023 年中国汉服在经历近两年市场井喷式增长、认可度和普及度提高后，越来越多的消费者关注到汉服市场，汉服消费将走向大众化。

在《艾瑞咨询：2022 年货节-新春生活消费趋势报告》数据中显示物质丰饶后，人们的精神需求越来越重要。“国潮澎湃，文化自信”是人们精神需求趋势之一，2022 年货节，“女装”品类在直播间与线上整体渠道总体的成交额都有不错的增长，而其中“汉服”、“旗袍”等也成为不容忽视的数据增长亮点，这些传统服饰与“中国风”国潮服饰等成为越来越多年轻人拜年期间的“过年战袍”和“新年战衣”。国潮、国货当道与传统服饰的美丽复兴，背后是当代年轻人越来越强的文化认同与民族自信。

但是由于汉服服饰兴起，各种汉服新店新款层出不穷，竞争越来越激烈，行业出现了价格战现象。此外，汉服背后反应的是更深的文化底蕴，因此汉服对原创性要求很高，山寨成了很大的威胁，虽然抵制山寨从未断绝，但山寨带来的利润仍然让不少商家趋之若鹜，当前普通消费者对山寨汉服抵制程度仍然不足，注重原创和版权意识培养任重道远，严重影响了行业的健康发展。

2.3.2 竞争对手分析

在店铺分析中，竞争对手的分析也是重要的参考数据。在同类型的店铺中，根据价格范围、产品风格等因素，花朝记旗舰店可以作为直接竞争对手进行分析。花朝记旗舰店的店铺首页如图 8 所示。

花朝记旗舰店 (<https://huachaoji.tmall.com/>) 是一家三星半天猫店铺，创立于 2019 年 6 月 21 日，店铺收藏数 22616，店铺粉丝数 28.3 万。主要经营女装汉服与男装汉服。DSR 评分与低于同行，其中描述相符 4.7 分，与同行持平；服务态度 4.8 分，低于同行 0.52%；物流服务 4.8 分，与同行持平。DSR 评分如图 9 所示。

两家店铺都有传统汉服以及汉服改良两种，清水溪汉初旗舰店的店铺整体偏向传统汉服，更加注重形制，售卖方式有现货和预售两种形式；花朝记旗舰

店多为汉服改良，会更符合日常穿搭，整体风格也更活泼，售卖方式主要是以现货为主。



图 8 花朝记旗舰店店铺首页（图片来源于淘宝）



图 9 花朝记旗舰店店铺 DSR 评分（图片来源于淘宝）

表 1 清水溪汉初旗舰店与花朝记旗舰店数据比较（数据来源店查查）

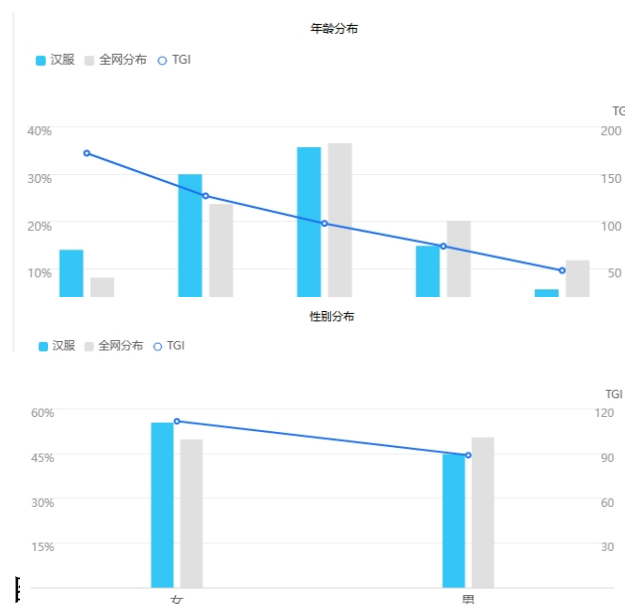
	清水溪汉初旗舰店	花朝记旗舰店
店铺星级	四星	三星半
店铺粉丝数	39.9 万	28.3 万
店铺收藏数	151,639	22,616

开店时间	2017年11月21日	2019年6月21日
DSR 评分	描述相符：4.8 高于 37.61% 服务态度：4.9 高于 32.15% 物流服务：4.9 高于 33.67%	描述相符：4.7 持平 ----- 服务态度：4.8 低于 0.52% 物流服务：4.8 持平 -----
商品数量	181	290
商品价格	平均价：142.23 元 最高价：236 元 最低价：25 元	平均价：144.25 元 最高价：649.9 元 最低价：19.9 元
月销量	1150	661

根据以上数据，从店铺星级、店铺收藏量、店铺粉丝数、月销量以及 DSR 评分来看，都是清水溪汉初旗舰店要高一些，说明在同类型店铺中，清水溪汉初旗舰店经营状况整体较好。但是商品数量比花朝记旗舰店少，汉服这类服饰比较看重设计，款式越多越能吸引不同类型的顾客，因此清水溪汉初旗舰店可以适当增加商品款式。

2.3.3 目标客户群体

店铺商品价格在 25 元-236 元之间，目标客户群体一般以学生党、年轻的职场女性等对汉服感兴趣的普通消费人群。根据 2022 年 11 月 28 日-2022 年 12 月 26 日近 30 天百度指数搜索关键词显示，汉服的目标人群主要是集中在 19-39 岁之间的女性，其中年龄分布最高的为 30-39 之间，占比为 33.13%。性别主要为女性，占比为 57.59%。其省份分布主要集中在广东、山东、江苏、河南。人群画像如下图所示。



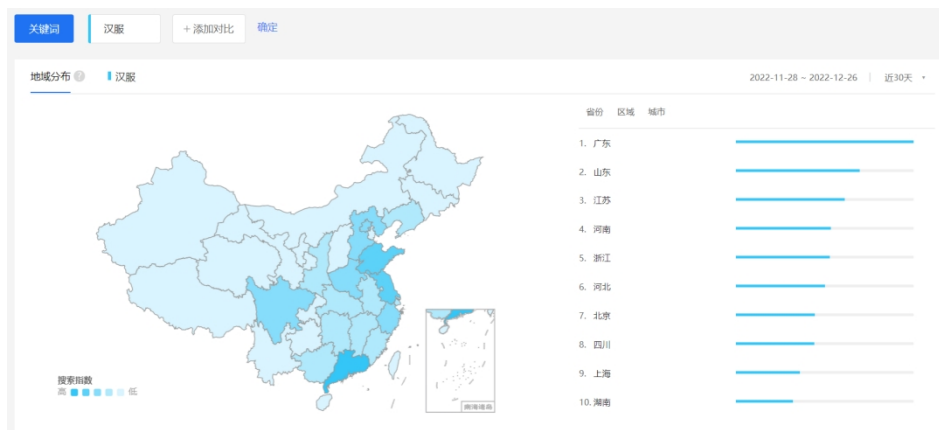


图 9 汉服地域分布 (数据来源于百度指数)

3 活动方案

年货节活动的主要目的是帮助消费者在购物时，获得优惠，吸引更多的用户到店铺消费，店铺同时也能获得相应的利润。因此店铺需要提前选好店铺产品，结合过往的促销节点，进行针对性的活动策划，然后以优惠的形式体现产品的价值。现为店铺的年货节活动设置了四个阶段，主要分为推广活动、预热活动、促销活动以及返场活动。活动细节如下：

3.1 推广活动

推广活动的一共设置了三个活动：关注有礼、入会有礼和分享有礼。这个阶段主要目的是吸引更多人关注店铺，刺激老顾客进行购买，培养顾客忠诚度，并且挖掘潜在顾客并进行推广。

3.1.1 活动时间

2023 年 12 月 24 日 00:00 至 2023 年 12 月 26 日 23:59。

3.1.2 活动内容

表 2 推广活动内容

活动名称	活动规则	活动意义
关注有礼	活动推广期间，关注店铺可以领取一张店铺满 100 元减 10 元的优惠券。优惠券有效期一个月，每个淘宝 ID 仅限领一次。	提高店铺关注度，增加粉丝数。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/487165066045006100>