

鞋服门店促销与活动执行巡检表

序号	巡检项目	检查标准	达标(2分)	部分达标(1分)	未达标(0分)	问题说明
1	活动海报	张贴于门口或橱窗，无卷边、无气泡				
2	吊旗/串旗	悬挂整齐，无脱落，与活动主题一致				
3	地贴	无翘边、不打滑，指示方向正确				
4	桌牌/立牌	收银台、流水台处放置，内容清晰				
5	LED屏/电子屏	显示活动名称、时间、规则，与纸质一致				
6	员工话术	全员能完整口述活动规则（满减、折扣、赠品）				
7	促销培训	活动前1天全员培训，有签到记录				
8	试穿推广	主动邀请顾客试穿活动款				
9	赠品展示	赠品陈列于明显位置，吸引力强				
10	赠品发放记录	每日登记赠品发放数量，双人签字				
11	会员专享	会员活动有专属标识，员工主动告知				
12	会员拉新	每日有拉新目标（如10人），登记完成数				
13	社群拉新	店内放置社群二维码，员工口头邀请				
14	社群内容	每日发布1条福利或搭配推荐				
15	朋友圈转发	员工每日转发1次活动海报				
16	叫卖/广播	每30分钟一次活动广播或叫卖				
17	店内音乐	播放快节奏或活动主题音乐				
18	员工激励	设置“销售冠军”奖励，每日公示				

序号	巡检项目	检查标准	达标(2分)	部分达标(1分)	未达标(0分)	问题说明
19	竞品应对	了解周边竞品活动，店长有应对方案				
20	活动物料撤换	活动结束后当天撤下旧物料				
21	临期提醒	活动结束后 2 天，员工主动告知顾客				
22	活动数据日报	每日填写促销日报（销售额、参与率、拉新数）				
23	销售额对比	活动期间销售额同比提升 $\geq 15\%$				
24	客单价对比	活动期间客单价同比提升 $\geq 10\%$				
25	连带率	活动期间连带率（件/单） ≥ 2.5				
26	新品推广	活动期间新品销售占比 $\geq 30\%$				
27	抽奖/转盘	抽奖设备干净可用，奖品真实发放				
28	限时折扣	限时折扣时段有倒计时提示				
29	线上同步	线上商城活动与门店一致				
30	活动复盘	活动结束后 3 天内提交复盘报告				