

STYCZEŃ

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
			1 	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

1 stycznia – Nowy Rok: Promocje noworoczne („Nowy rok, nowa szafa – rabaty do 30%”).
6 stycznia – Święto Trzech Króli: Możliwość wprowadzenia promocji na zakończenie wyprzedaży zimowej.
15-31 stycznia – Okres wyprzedaży końca sezonu zimowego.

Twoje notatki:



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

Twoje motto:

"Nie musisz mieć wszystkiego na raz – ważne, by robić kroki w swoim tempie i cieszyć się każdą chwilą podróży."

LUTY

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

14 lutego – Walentynki: Rabaty na czerwone ubrania, akcesoria i produkty w stylu romantycznym.
15-29 lutego – Kampania „Po Walentynkach”: Wyprzedaż dodatków zimowych (np. szale, czapki).

Twoje notatki:

Twoje motto:



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

"Autentyczność sprzedaje – bądź sobą, a Twoi klienci pokochają to, co tworzysz."

MARZEC

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

8 marca – Dzień Kobiet: Promocje na całą kolekcję damską, akcje typu „Zrób prezent sobie lub bliskiej osobie”.

20 marca – Pierwszy dzień wiosny: Wprowadzenie nowej kolekcji wiosennej.

31 marca – Przygotowanie do kampanii wielkanocnej.

Twoje notatki:



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

Twoje motto:

***"Trendy przychodzą i odchodzą, ale relacje z klientkami zostają na zawsze.
Inwestuj w ludzi, nie tylko w towar."***

KWIECIEŃ

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18 	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28 	29	30			

1 kwietnia – Prima Aprilis: Śmieszne promocje, gry słowne w reklamach.
20 kwietnia – Wielkanoc: Rabaty na eleganckie stylizacje świąteczne.
22 kwietnia – Dzień Ziemi: Promocje na kolekcję eko-friendly.

Twoje notatki:

Twoje motto:



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

"Każda kolekcja to opowieść – twórz historie, które Twoje klientki będą chciały nosić."

MAJ

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
				1 	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

1-3 maja – Majówka: Rabaty na wiosenne stylizacje.
26 maja – Dzień Matki: Kampania na eleganckie i uniwersalne ubrania dla mam.

Twoje notatki:

Twoje motto:



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

"Piękne paczki to więcej niż pudełko – to doświadczenie, które mówi: jesteś ważna."

CZERWIEC

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26 	27	28
29	30					

1 czerwca – Dzień Dziecka: Promocje na ubrania dla dzieci i młodzieży (jeśli butik je oferuje).
21 czerwca – Pierwszy dzień lata: Wprowadzenie letnich kolekcji.

Twoje notatki:

Twoje motto:

***"W biznesie, jak w życiu, mniej znaczy więcej – nie ilość postów, a ich jakość
buduje zaangażowanie."***



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

LIPIEC

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20 	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

1-31 lipca – Wyprzedaże letnie („Letnie porządki w szafie – rabaty do 50%”).

15-31 lipca – Głębszy okres wyprzedaży

Twoje notatki:

Twoje motto:



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

"Sprzedajesz ubrania, ale budujesz marzenia. Nie zapomnij o tym, co naprawdę oferujesz swoim klientkom."

SIERPIEŃ

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17 	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

15 sierpnia – Święto Wniebowzięcia: Okazja na weekendowe promocje.
20-31 sierpnia – Kampania „Back to School” – promocje na casualowe stylizacje.

Twoje notatki:

Twoje motto:

***"Gdy brakuje pomysłów, zrób krok w tył, znajdź inspirację i pamiętaj –
kreatywność nie znosi presji."***



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

WRZESIEŃ

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
	1 	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

1-30 września – Wprowadzenie kolekcji jesiennej.
22 września – Pierwszy dzień jesieni: Kampania z akcesoriami na chłodniejsze dni.

Twoje notatki:

Twoje motto:

"Każda decyzja zakupowa zaczyna się w głowie – zrozum psychologię swoich klientek, a wyprzedzisz konkurencję."



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

PAŹDZIERNIK

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24 	25
26	27	28	29	30	31	

1-31 października – Przygotowanie do sezonu świątecznego (kampanie teaserowe).
31 października – Halloween: Stylizacje na imprezy tematyczne i dodatki w halloweenowym klimacie.

Twoje notatki:

Twoje motto:

"Twoje social media to Twoje wirtualne okno wystawowe. Spraw, by każdy post zachęcał do zajrzenia do środka."



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

LISTOPAD

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20 	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

11 listopada – Dzień Singla: Kampania z dużymi rabatami (np. „Kup tylko dla siebie – rabaty do 70%”).

29 listopada – Black Friday: Największa akcja rabatowa roku.

30 listopada – Cyber Monday: Kontynuacja wyprzedaży, skupienie na akcesoriach i dodatkach.

Twoje notatki:



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

Twoje motto:

"Promocje to nie wyprzedaż duszy – planuj mądrze, by popyt rósł razem z Twoimi zyskami."

GRUDZIEŃ

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21 	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

1-24 grudnia – Kampania świąteczna: Rabaty na stylizacje świąteczne i prezenty.
25 grudnia – Boże Narodzenie: Wprowadzenie zapowiedzi wyprzedaży poświątecznej.
26-31 grudnia – Wyprzedaż poświąteczna („Zrób miejsce na nowy rok – rabaty do 60%”).

Twoje notatki:



Uważaj na spadek sprzedaży w tym okresie

Twoje motto:

"Twoje klientki pamiętają, jak je traktujesz – spraw, by każda paczka była prezentem, a każda relacja – przyjaźnią."