

做一个家纺用品商城app需要多少钱？

产品名称	做一个家纺用品商城app需要多少钱？
公司名称	郑州龙之宇科技有限公司
价格	10000.00/套
规格参数	
公司地址	郑州市河南大学大学科技园东区12号楼602
联系电话	19137161875 13017688270

产品详情

做一个家纺用品商城APP/小程序开发需要有哪些功能:

【品牌家纺网讯】随着家纺用品的热销，开家纺店一时间也成为创业者的选择，开个家纺店怎么样？如何开家纺店呢？我们就扒一扒家纺行业的面纱，开个家纺店怎么样？赚钱吗？看看商场，百货，街头的小店你就知道了，家家生意红火，那么如何开家纺店呢？下面就让转门面网小编给您介绍一下关于开家纺店的相关知识吧。 Step 1:市场调研 1家纺店的现状及前景 家纺行业的现状分析 很多发展中的产业都把家纺作为一个新的增长点，不仅纺织、服装企业向家纺延伸，很多其它行业也看中了家纺业，加上外资助推，原有竞争者纷纷调整和转型，竞争逐渐升级。经过10年发展，以罗莱为代表的军团和以地方强势品牌为代表的第二军团企业逐渐形成，前者逐步加快全国扩张的步伐，渐成行业主导之势，后者以地域优势雄踞一方，积极寻求新的增长空间。整体上来说，家纺行业仍处于“全国销售”，但却无“全国品牌”的特殊阶段。 家纺行业的前景展望 然而，种种迹象表明，经历了10年结构型增长的家纺行业，已经开始向质量型竞争转型。如果说过去可以依赖单一优势获得成功，那么要在未来的竞争中突围则必须依赖全面的、系统化的资源和能力提升，即品牌、产品、渠道、终端及管理联合发力。家纺产业发展前景光明，纺织行业人士认为，在未来的消费“黄金十年”中，家纺业的增长势头会越发急剧。2因素分析 家纺店的日常销售工作会遇到诸多问题，这些困难有些可以解决，有些则会成为阻碍家纺店盈利的拦路虎。那么我们就来一起探索一下成功开一家家纺店有哪些影响因素吧。

终端消费者的购买力决定店铺盈利。家纺专店的盈利由市场决定，由消费者决定，所以在产品的销售上购买力为主导。如何提升家纺店的购买力。除了日常的促销活动之外，有效的品牌宣传和造势也是相当重要的，比如邀请品牌明星亲临现场，这就是很好的品牌造势工作，消费者对明星会有好奇感，会选择在店铺内参观，这就有机会提升店铺盈利。当然除了这些，家纺产品也是提升消费者购买力的因素之一。毕竟，消费者前来购物，是因为有需求，的家纺产品可以吸引消费者，刺激消费者下单购买，这也是家纺企业一直注重产品研发设计的原因。若想要提升终端购买力，首先要明确消费者需要什么，对症下药才能解决这些问题。前期的市场调研不仅企业需要做，加盟商们也需要做，因为找到了问题，才能解决。网销影响着终端产品 销售再者同类家纺品牌的网路销售也是阻碍终端家纺店的盈利。目前为了提升品牌的受众面，家纺企业将注意力转向了网络销售，网络市场因为它的潜力较大，而且投入的成本不高，成为众多商家选择的领域。不过，我们也要注意，企业单纯的将产品进行网络销售，没有考虑到终端店铺的收益，这很大程度上阻碍了终端盈利。 Step2:定品牌 选地址 1选品牌 当你想好好要开一家家纺店并且为此做好了足够的前期准备，那么接下来就要开始选择你要卖什么品牌了。如果选择自己经营的话就不用选品牌，考虑连锁加盟的话就必须重视品牌的选择了。关于品牌，

很多很多加盟商都比较困惑。首先要看这个品牌的市场定位、受欢迎程度如何，然后要看这个品牌的产品货品是否丰富，盈利空间如何;后是这个品牌的加盟售后怎么样。只有充分了解了这三个问题，我们才能比较清晰地判断出品牌是否值得您投资加盟。

2选地址 家纺店是许多创业者的明天和美好的希望，是创造更多财富的平台，但是在创业和投资家纺店的时候，大家应该注重的问题就是家纺店店铺选址的情况，这些是创业者关注的焦点之一，在成熟的创业技巧也需要大家懂得合理的运用，那么经营家纺店的方法也是如此，一起去看看吧。

博洋家纺专卖店形象

- 1、商圈气氛及客流 每个城市都有其精心培育的商圈，早些年大部分城市都以某个具有影响力的百货大楼为中心形成一个购物中心，近几年来在一些商业发达城市开始有计划的建立集旅游、休闲、购物为一体的商业步行街。这些都是专卖店的之地，另外在城市中逐渐形成的集办公、休闲的中央商务区也是专卖店的重点考虑布点之地，其次在居民聚居之地也可以考虑设点，但必须考虑到租金费用的问题。
- 2、竞争环境和路客性质 目前市场的化程度越来越强，在很多城市开始形成新的化床上用品市场，这就形成一个固定的消费场所，但他所带来的后果是品牌之间的竞争愈演愈烈，另外专卖店地址所拥有的客流还要注意其性质，像城市中大量存在的批发市场，虽然人流量极大，很显然他不是我们的目标消费群体。
- 3、店铺的能见度及障碍 一个好的店铺必须要求有极强的可见度，它的店面招牌要显著突出，这样才能吸引顾客，尤其是新的顾客，如果路人经过时而不能被店面所吸引，或根本看不到店面的形象，比如店面被交通护栏所隔离，店面前有密集的林荫带，或者店面前或左右有明显的挡住视线的障碍物，这些都是直接影响店面经营效益的重要因素。
- 4、在确定店址后，就要看店面的具体结构了，如月租金、押金、物业管理费、转手费、水电费、付款期、免租期、递增率、实用率以及该店面以后的成长率等，另外还要考虑到该店面的产权所有者及产权状况以及该地产的使用情况。要避免产权纠纷和拆迁所带来的损失。

投资家纺店的创业之初你需要做好一切准备工作，上述内容是重点，当然还会有很多值得注意的日常细节，在这里，当你阅读完了这些内容之后相信会对如何开好家纺加盟店有更加多的认识 and 了解，一起出发吧，家纺店的成功就是需要这些内容的帮助，看完了也需要你去掌握哦！

Step3:筹备 1 手续办理 1、字号名称

这是指个体工商户为其经营厂、店所起的名称。名称应符合有关名称登记管理的有关规定。

2、经营者姓名和住所 经营者姓名应与户籍登记一致，家庭经营的应当将参加经营的家庭成员同时登记。住所是指经营的应当将参加经营的家庭成员同时登记。住所是指经营者户籍所在地的详细住址。

3、固定的经营场所 指经营的厂、店的具体地址，或经批准设置摊位的地址，或批准流动经营的范围。

4、从业人数的确定

指参加经营活动的所有人员，包括经营者、参加经营的家庭成员、请的帮手、带的学徒等。

5、具体资金数额 这是指申请开业的注册资金。到所在地工商所办理营业登记。办理营业执照时，需带场所证明(租赁合同或房产证)、身份证。关于开服装店需要办理除个体户工商登记外的其他何种手续的问题，首先要确定你是以何种方式进行开店经营。

2装修技巧和禁忌 如今经营家纺店在装修上也有技巧和禁忌，如何掌握家纺店装修技巧呢？店面装修有四大禁忌，一忌柜台摆在出口处，二忌震耳欲聋的音乐，三忌店面颜色过于随意，四忌店门过小不纳气。

柜台——不宜摆在出口处 家纺店装修技巧怎样呢？有些商店为了促销商品，往往在扶梯的出口处摆设柜台，目的当然是要使顾客一踏上楼面就能看见所推销的商品，以增加出售商品的可能性，但这种做法往往使得一些顾客会故意绕开这个柜台，而走向旁边的柜台。您不妨将挡在楼梯口的柜台向旁边移开2公尺，再看看效果，相信您会感觉到“宅相学”的妙用。

声煞——别放震耳欲聋的音乐 播放震耳欲聋的音乐，其实这样做是很不好的，音乐本身确实可以营造一种气氛，但要看看是营造了怎么样的气氛，轻柔雅致的乐声，可以使顾客留连忘返，增加顾客在商店里的逗留时间，从而增加顾客消费的可能性;而震耳的音乐在风水中称之为“声煞”，属于凶煞的一种，使得人们自然而然地产生出烦躁的情绪，对商店的促销只能起到的影响。

店面颜色——不能随便定 家纺店装修技巧如何？商店装潢的颜色有很大的讲究，现在有许多商店非常注重店面内部的颜色，有些商家通过心理测试认为，例如红色等比较明快的颜色，会令人处于一种相对兴奋的状态，激起人们的购买欲望。从风水的角度而言，店面内部的颜色，要和店主的生辰、店面的朝向以及所售商品的五行属性相结合而考虑，将商品的属性纳入木、火、土、金、水五大类，然后根据店主的命卦和商店的宅卦，具体确定商店内部的装潢色调，方法极为繁复，必须请的宅相家定夺。

博洋家纺专卖店陈列

店门——做得过小不纳气 商店的门是商店的咽喉，是顾客与商品出入与流通的通道。商店的门每日迎送顾客的多少，决定着商店的兴衰。

Step4:开业促销 家纺店开张的炮要先打响，这样在以后的经营中就会被体验的做，生意也就越多。那么怎样才能吸引消费者过来参加产品促销，如何才能给他们留下好印象呢？家纺店主要是为消费者的切身体验所服务的，所以要做到以人为本，服务到位是一件非常重要的其中因素。

Step5:持续盈利..... 为了从庞大的市场上获得财富，在经营家纺店的时候，对于这个项目的促销方法有所了解就是有利于发展的。因为随着家纺行业的市场在不断壮大的原因，创业者在经营的时

候，通过促销来挖掘这个项目在市场上的盈利，那么这个项目就是有发展的。接下来，我们就详细的说说家纺加盟店的促销方法是什么吧！家纺店的绝大部分是靠促销来挣钱，一个企业的经济能力，就是要看它的促销宣传能力到不到位，首先要有适时的广告，现在专卖店的广告一般是通过目录式销售来实现，因此，做好适时广告也是很必要的，第二老票据营销是一个传统做法，虽然老套了但效果很好，要关注票据的可用、可藏、可互动性，采用有价或者便民的方式推出，进而把票据销售转化为商品销售。想要家纺代理加项目能帮你盈利，还可以运用会员制度，专卖店要始终壮大自己的会员队伍，会员的预存费用模式是专卖店的效益保障，因此，开发VIP会员是专卖店销售的核心工作。家纺店合理利用网络也是个很不错的促销方法！网络是个新时代产物，必须要参与进去，专卖店与网店的结合是目前比较流行的做法，可以吸引大批距离专卖店比较远的客户！品牌家纺代理加盟生意靠促销，团购、拼购就是流行的一种销售模式，专卖店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售，因此合理利用网络挣钱的方式也是无可厚非的！促销方法对于家纺店的创业者而言，是其在经营的时候，需要关注的一个重点问题。而创业者在经营的时候，掌握了这个方面的内容就是有利于发展的。因此，对于家纺加盟店的创业者而言，想要通过这个项目获得成功则是要掌握技巧的。而以上就是针对于这个问题做出的分析，因此，了解本文就好创业。

做一个家纺用品商城APP/小程序开发费用大概需要多少:

不懂的技术的不知道app如何计算费用，不知道APP开发需要多少钱，因为有的公司也是报价不一样，但是真很难给出一个准确的报价，因为APP开发不同，具体的需求不同，同样难易度也不同，那么就产生了报价的差异做一个家纺用品商城主要核心功能有6个,需要用到12个开发人员，我们要考虑到APP开发的复杂程度,因为APP开发针对的人群不同,那么每个APP的需求也不一样,所以难易度也不一样,开发需要100人/天和200人/天,这个价格也是不一样的.我们要考虑到难易度,还要考虑到用多少人,假如我们需要40/天,那么我们的项目的总费用就是48000元

盈利方式:

- 1.利用做一个家纺用品商城APP/小程序开发扩大订单渠道和用户群体，通过分佣扩大团队。
- 2.邀请做一个家纺用品商城相关行业人员入驻，统一获单，抽取提成。
- 3.发展城市代理，通过收费或提成，向各城市做一个家纺用品商城服务公司/个人持续获得收益。

做一个家纺用品商城是一个可以长期深耕持续运营的项目，并可借此切入拓展衔接养老、护理等领域。

想要了解具体做一个家纺用品商城项目开发费用，方案报价，思维导图，测试系统，可以联系我们，免费获取！是否合作不重要，多一份参考多一份机会！