

南阳童装公司的品牌全案策划怎么做

产品名称	南阳童装公司的品牌全案策划怎么做
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

南阳童装公司的品牌全案策划怎么做？

南阳企常青小编带你慢慢解锁。

童装行业是我国纺织服装、服饰行业的主要细分领域之一，行业在国民经济中地位突出。随着我国国民生活水平的不断上升，以及社会与家庭对下一代的重视程度不断提高，婴童的消费支出在家庭的消费支出中所占比例逐年上升，中国童装市场正在步入快速发展的阶段，2020年我国童装市场规模达到2105亿元，到2025年市场规模预计能达到4915亿元。在如此激烈的市场竞争环境中，如何能够突出重围，让南阳品牌拥有一席之地呢？南阳童装企业品牌定位如何策划才能赢得市场？下面南阳企常青品牌全案策划小编来分享一下童装公司品牌全案策划的具体步骤。

南阳童装公司的品牌全案策划怎么做

一、要策划好童装品牌的品类定位

随着成人服装市场趋于成熟，以及童装市场相对快速的增长，众多国内外成人服装品牌企业纷纷进入我国童装市场，行业竞争愈加激烈。根据进入路径的不同，童装品牌可分为专&业童装品牌和成人装延伸品牌。其中专&业童装品牌本土企业以巴拉巴拉、小猪班纳、安奈儿、水孩儿、ABC为代表，国外以Paw in Paw为代表，这类企业进入童装市场较早，对童装行业具有深厚的专&业认识与积累，零售终端通常集中于商场或商圈特定区域。南阳企常青认为通过差异化的战略、全新的品牌形象，可以快速占领童装市场，快速复制！南阳企常青品牌全案策划建议企业需要结合自身资源，要想好做什么类型的，这一步也就是品类的选择，叫品类定位，确定好童装品类的空白赛道，尽可能的围绕童装的类别或特性策划占据品类赛道的机会，占领以年轻化市场为核心的市场赛道，zui好是要能够获得童装类别的掌控权，就能够很好的影响用户心智对品牌带来的定位价值。

二、要策划好童装品牌的产品创新

确定了细分市场，打造满足目标消费人群的产品，决定了企业前期能否在激烈的竞争中存活下来。通过调研我们发现，舒适、质量好是消费者购买童装时，zui关注的因素；能够为消费者提供相对完善的产品解决方案的企业必将更容易的获客。南阳企常青品牌全案策划建议企业做好消费者的定量和定性调查，将消费者对选择童装时的关注点分析透彻，开发出消费者需求的产品。

三、要做好童装品牌差异化定位

童装市场的竞争很大，市场的品牌也很多，那如何吸引消费者，让消费者快速选择你的品牌，这就需要制定品牌的差异化定位，南阳企常青品牌全案策划经常说“定位定天下，开局定结局”，差异化品牌定位对于童装品牌是非常重要的。如何让消费者在产生消费想法时就想起你的品牌，快速占领其心智，就需要做好品牌差异化。从行业上看，童装品类向多元化方向发展；消费者主观上消费者认为童装应该具备性，舒适、质量好、美观等特点。除了这些，童装企业还可以从差异化品牌定位、人群定位、功能定位、包装差异化、服务差异等方面定位自身品牌，差异化品牌价值就是提高与竞品的辨识度，拉开与竞品的距离，帮助企业打造差异化营销。

四、要做好童装企业文化建设

南阳企常青认为童装企业的品牌文化也是区隔竞品的重要方面，品牌文化核心价值就是能够用一个词一句话，找到具有竞争性的优势为起点，以旗帜鲜明的话语定义竞争性优势，通过营销传播实现独占这个词或这句话。企业文化还可以通过文化愿景、使命、核心价值、广告语、品牌故事等传递其品牌核心价值，促使童装品牌的主张和核心价值进入到消费者有限的心智认知中，且成为共有常识，这能够减少消费者在竞争决策时的时间成本，能够提高对品牌的信任感。

五、要做童装的品牌形象设计

作为南阳的童装企业，消费者除了关注产品的，舒适度、品质感，品牌形象也是非常重要的，所以，南阳企常青品牌全案策划建议在品牌形象设计方面需要找专&业的机构根据品牌定位与品牌文化，开发符合企业的IP原型来统筹品牌营销和广告创意的全局，这个原型zui好在大众潜意识中已经存在，具有天生的熟悉感，能极大引起消费者的关注，还能够降低品牌的营销传播成本。可以利用夸张、幽默等手法表达，营造一种可以产生情感的氛围，同时具有很高的识别度，除了IP原型外需要规范出统一的品牌色、统一的VI识别系统、统一的产品包装组合，统一的广告视频、产品视频、广告印刷品，这能让消费者对一个新品牌没有心理防线，快速让消费者品牌建立信任感，进而采取行动，形成热销。

六、要策划童装品牌的广告落地执行

买东西自然是要买认知以内的，尤其运动类产品，加上你又是新入行的童装企业，南阳企常青品牌定位战略的小编前面五步已经把品牌建设好了，这一步就是要制定好年度的营销广告计划，并有计划有步骤的落地执行，比如品牌代言人、线下人流较大的一些地铁、商业广场海报、线上媒体或社交平台曝光等，毕竟品牌不是1天建成的，而是需要长期的、统一的做好品牌传播工作，南阳企常青品牌全案策划小编

认为企业想要长期的稳步增长，就需要通过持续增强品牌能量，真正成为品牌或者成为强势童装知名品牌，就能拥有较高的品牌价值。这就需要制定年度营销计划，品牌公关和品牌管理工作，把你的童装品牌长期曝光在目标顾客眼前，需要时就能想到你的品牌。

七、要策划好品牌招商和电商运营

品牌招商的目的是众人拾柴火焰高，利用众多加盟商快速打通品牌市场，提升品牌曝光、形象，这也是南阳企常青品牌全案策划提到的快速变现，通过制定合理的品牌招商模式，让模式变现，帮经销商赚钱，把品牌包装成好项目，让代理商经销商参与其中，使其快速抢占市场占领终端。线上销售渠道已成为童装的一种趋势，需要制定好电商运营年度规划，实现长期变现。具体的招商模式和电商运营策略可来电咨询我们。

总结，以上就是南阳企常青品牌全案策划小编整理的童装企业品牌定位如何策划的步骤，希望能够给南阳童装企业的创业者一些启发和帮助，如有需要专业的南阳童装品牌全案策划服务，可以来电咨询。