

儿童服装批发市场，广州服装批发

产品名称	儿童服装批发市场，广州服装批发
公司名称	广州罗町服装有限公司
价格	31.00/件
规格参数	品牌:罗町 型号:婴幼儿童
公司地址	广州市番禺区兴业大道1022号5楼
联系电话	86-02034726215 13570992247

产品详情

童装肯定是有市场的，因为只要有儿童就要穿衣服，而且每年至少三个季节要换衣服(春秋可通穿、夏、冬)也就是说童装的量走的大，但有一个不可回避的事实——利润低。我和其地方的童行交流了一下，全年的平均利润一般都是30%至35%。要坚信童装一定是市场的，流量大肯定是有钱赚的。

- 1、童装店的选址很重要。这个道理谁都知道，但是好地段转让费高的吓死人，而童装本身利润又有限，这就使得我们在找店面时，陷入难以决策的痛苦。因为转让费有很大的泡沫成分在其中，现在你接别人的店出了转让费，但不见得你有一天不想做时，未定也能转出去?譬如：拆迁、地段贬值、和房东关系处理的不愉快等，所以转让费是很烫手的。好地段，人流量大，这可以节省资金做宣传，也节省时间提高知名度，相反地段偏要相对长一点的时间来守。尤其是现竞争如此激烈，耗不起多少时间。
- 2、市场定位要准。现在不可能做独门生意，也不可能一个人把整个市场的生意全做了。那么，这时你就要把你的市场定位准，知道你的客户群在哪里?然后对这个群“狂轰乱炸”。定位包括：做哪个年龄段;是做中高产品还是市场货(在本地区高收入、普通工薪族、低收入者);风格定位(30平方以下店尤其要注重)是做酷版还是大众休闲等。一旦确定下自己定位后，就要严格按此标准进货，不要随顾客的评价而轻易改变当初的决定。除非实际经营中确实出很大的毛病。据我经验来看，说你店里衣服没档次的顾客，当你进了好货她不一定买的起，说你店里衣服没特色太大众化了的顾客，也不一定就会给她的孩子买那种酷版衣服穿。记住：顾客永远是带着挑剔的眼光在看你店里的，不要把鼻子被顾客牵着走。如果是那样的话，估计你会很累，也赚不到什么钱的。一定要有自己的经营理念和主张。
- 3、童装进货最重要。货选的好不好直接关系到你的生意好不好，也关系到你的库存量。如果进回的货三天之内连看的人都没有一定要及时去换，不然，很可能最后的压货就是它了。童装库存量一大的话，经营起来就很被动了，除非你很有经济实力。至于如何选好货只能意会了，要靠内功。但有一点千万别听批发商说这款是今年的爆版，十有八九那就是他走不动的衣服。当然，多和其他地方的童行交流肯定是好的，问问他们哪个版走的好，互相分享一下。别人试了版的衣服当然好卖了。
- 4、注重童装店内装修和陈列。装修之前多看看别人的装修风格，看有哪些可取。装修时最好一步到位，别怕花钱，装修上档次了，衣服也好卖价。灯光效果也很重要，好的灯光能激起顾客想购买的欲望。我个人认为：童装店不宜用暖光，更不宜用彩色的，最好用卤素灯，冷色的白光。童装就要明亮，不同于成人店灯光要有艺术。当然，在秋冬季节可适当用一些暖光，给人温馨的感觉。衣服的陈列也很讲究，不同的陈列卖点不尽一样。但童装正挂比侧挂更容易卖一些，侧挂一是做点辍，二是可以节约挂面，也有可取之处。单件外套，配上毛衣或衬衣，再加上裤子可能要好卖一些，而且很有可能顾客把你配的全套都卖走，至少要买你的上衣和裤

子。陈列也要考虑到色调的搭配，门口更多是要亮色、浅色。然后注意冷色与暖色相间搭配、注意色彩的上下、左右呼应，总而言之，在色彩上也要让衣服有动感。当然挂衣服更要注意要有动感，可以在裤子里塞点纸，把衣架变个形什么的，看起来衣服活灵活现。(这样做，在取衣服就有些麻烦，但只要销量好，麻烦算什么呢，哈哈)。6 l2 ^% @) w k5、建立会员制度。建立会员制度主要目的是留住老顾客，给每个老顾客建立档案，根据他在本店的消费的额度给予不同的优惠。譬如在特别节日问个好：孩子生日、三八妇女节等，还可以送点礼品，礼品要有创意，不要老送袜子什么的。给大客户送一本亲子教育方面的书，或者当前漂亮流行的小饰品、玩具什么的。对于这一点我也在不断探索之中。;x w6、要舍得做宣传活动。要记住：得做广告，是让对手给你出费用。为什么?顾客都到你店里来了，是不是对手在给你出广告费呢?做宣传更要有创意，也要精算成本，前面已提到，童装利润很底的，但不是因为利润低就不做必要的宣传广告了。今年夏天我和别人搞儿童摄影共同印了8000份塑料扇子。我的广告占一面，他占一面，费用平摊。把这些扇子六一前拿到学校门口免费发，结果现在大街小巷都可以看见我的广告。效益还可以。这里只是抛砖引玉哟。7 z+ a, p6 d5 g# n1 v 7、关于还价问题：是否还不还价，这是我自己反复徘徊的问题，到现在还没跳出这个怪圈。原因如下：不还价对开始是很不利的，我一不还价，生意就跑了60%。但是大家都知道的，做还价的生意很累的，而且不利今后的发展。但问题是现在怎么办?眼前的怎么收拾?尤其是像我这样的单店，不还价似乎是不可能的。如果是两间以上店铺是坚决不能还价的，店大欺客嘛。我现在的做法是，一般只还5元，再多对对不起，不卖!市场分析：童装是必需品，同时也是重复性消费比较强的商品，一是宝宝长得快，需要不断更换；二是亲朋好友送礼品时经常会选择衣服；三是逢年过节时衣服更是不可少的物品；四是童装款式多样，容易激起妈妈们的购物欲望。