

外贸童装现货批发，实力厂家童装货源-童套装

产品名称	外贸童装现货批发，实力厂家童装货源-童套装
公司名称	广州罗町服装有限公司
价格	面议
规格参数	
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

1

、商品力求全而新。免去妈妈们分别采购的麻烦及年轻妈妈追求时尚的要求。及时更新换代。同时，还可依照客源、年龄段，

2

服务

态度要友

好。这是永远不变

的商业信条。国外知名的孕婴品牌所

卖的不仅是产品，他们走的是"产品服务化，服务产品化"

的路子。对待顾客，应提供力所能及的服务，比如为顾客提供选购意见、用法须知等注意事项。我会搜集相关资料提供给你。有条件的话将相关资料用彩纸打印，放在柜台旁边。即使碰见再不好的客人也不要与人吵架。因为会带来连带反映的。会由于丢了一个客人而丢失一群客人。

3、

档次定位要明确。依照

客源、年龄段对中高档产品进行合理搭配。（

如分品牌区-

经过我们的摸

索与合作逐渐建立几个比较

稳定符合我们标准的供货商，初期可分两个档次-

精品与一般，但都要求款式要新，要漂亮。逐渐摸索适合我们地区的比较有利润的产品、折扣区以外外贸单和换季商品为主、综合商品区-

帽、鞋、袜等等）也许我们的产品确实不是名牌，但有打造出名牌的感觉。自己要有底气。

4、

不要和小区内现有的消费项目形成冲突，能持续在一段时间内属于独家经营的状态，如果操作的好，先入者为大，能奠定在该小区儿童用品专卖店的核心理位置；我们打造一个既有品牌号召力，又能通过很低的价格买到时尚，质优的感觉。

5、

建立儿童的消费档案，根据档案材料记载的资料做好售后服务或者销售跟进工作。在儿童生日来临之际予以问候或者赠送小礼品，也可以开展电话销售，方便那些工作繁忙的顾客；对老顾客发放亲子宝宝卡的基础上，推出积分制或折扣制。在新年购买的朋友还可以顺代送小礼物

6、

和小区的幼儿园建立一定的合作关系，比如允许张贴新产品宣传画，而且幼儿园本身也是直接消费者的集中地，幼儿园可以作为某些婴幼儿产品的分销商。

7、 其他促销方式，如折扣区，只需要放在小推车上就可以。既不占地方也可以方便用户选择。

8、

多打听其他人的进货进货渠道及价位，进货渠道可采取连锁加盟店和取得儿童用品的经销权的方式。一开始可能会有难度，但只要定位准，经营到位，相信路将越走越宽。要有信心

9、

儿

童用

品中的奶

粉、奶嘴、纸尿裤

等都是些易耗品，流通是很快，婴幼

儿用品单位产品的利润一般在5-10%之间，有些还不到5%

。绝对属于薄利多销的产品，没有很大的利润空间。所以培养固定的消费群很重要。

10、 要求有鲜明的形象。最好做一件让人感觉上很亲切的妈妈感觉的服装

11、

印些宣传册，上面有各种商品，价钱，还有定货号码，实行送货上门。一次买满多少可以成会员，每买一样商品就得一些点数，积满一定点数可以换相宜商品等。

12、

知名度及孩子喜欢去是选择购买场所的主要原因。建店时，一定要注意专卖店的品牌建设，同时卖场要对儿童有吸引力。

13、

所有促销活动中，打折是

最有效的手段。说明消费者的消费行为日趋务实。

近70%以上的家长能接受的儿童服装的价格在50-150元之间。

14、 一个企业80%的利润，来自20%的顾客的重复购买

15、 可以印制一些印有我们店名/联系方式的名片、纸袋等等。

16、 如果确实有质量等问题引起的顾客退货或者换货要无偿提供，并道歉和承认

17、 将文化、服务导入市场是孕婴产品行业的最大卖点

18、

相对于其他服装产品，父母对价格相对来讲不是特别敏感，更注重品质。因此利润也就相对要高。

19、 控制成本

20、 提高相关知识，产品知识、销售知识

公司简介：

广州罗町制衣有限公司，成立于2005年，至今已有8年的国内外服装生产经验,自设加工厂,绣花厂,印花厂,面积8000平方米,拥有世界最先进的珠边机，对丝车，打揽车，链式车等完善的进口机械设备，200多名经验丰富，技术娴熟的专业技术人员，集打版打样、设计开发、生产一条龙,各大面料供应商长期合作关系,面料高等齐全,电商品牌韩都衣舍指定供货商！罗町童装倡导环保健康,公司的理念是一切以孩子的穿着舒适、健康为宗旨。我们以精湛的工艺、合理的价位、周到的服务来回报广大客户对我们的支持，坚持“互惠互利”的原则竭诚为国内外的客户服务，共创辉煌。