

50平的童装店开业第一个月就做到10万营业额

产品名称	50平的童装店开业第一个月就做到10万营业额
公司名称	福建省泉州市斑尚服装有限责任公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	泉州市丰泽区丰泽街道刺桐西路润华国际2号店面
联系电话	18605956142

产品详情

童装店生意不好怎么办

每个月营业额仅有区区两三万？

专业咨询团队，不打价格战情况下一个月之内让你轻松达到6~10万营业额

我工作室汇集童装店铺区域管理人才！均在全国知名童装品牌巴拉巴拉、安奈儿、ABC、艾艾屋、嗒嘀嗒等大公司工作多年。熟知采购、区域门店管理，店铺运营支持等岗位工作流程。

市场上都在招商，却没有相应的点对店运营支持，这对于大部分新手店长和遇到困局的老板娘是个难以解决的问题。我公司主做童装运营，派遣专人下店做运营支持。无费用，以每个月净增长利润10%提成！不考虑人流量情况下，50平米店铺做到6万营业额非常轻松！

增加客流量与成交量的几个基础知识。

1、第一印象感观

良好的店铺形象是吸引客户的第一要素。在注重颜值的当下，不仅仅要做到衣服美，装修风格也是加分的一项。店铺装修成本大，很多创业的老板们往往在装修环节能省略尽量省略。磨刀不误砍柴工，如果你的装修风格不够吸引客户进门或是留住客户，这样开店是没有可持续性的生意。装修好不代表价格昂贵，现在基础的搭配就是白色调加上一缕深色。装修起来便宜又美观，并且不容易过时。

2、服装价格的定位

很多老板是自己去二级批发进货，导致一个很严重的问题。服装吊牌不同，标价严重虚高，然后在进行

买卖过程中自行自由喊价。使得客户第一印象觉得衣服价位水分充足，即使你不赚钱卖他，客户都觉得被你赚了。老客户回购几率就地很多了。为了降低这个巨大风险，应做到吊牌统一，标价严控到正常范围。为什么说巨大风险？一家店如果能坚持三年以上，并且保持每年营业递增，老客户的贡献是不能抹灭的。

3、店铺周边对手实时跟踪

童装市场越来越多的入场者。竞争加剧。严重蚕食你的店铺营业额。你周边一公里的新开店铺，都是致命的威胁所在，如果你仅仅是觉得他们只是会蚕食一部分份额而已的话，那就大错特错了。如一条街上开了9家童装店，一个月一百万的营业额。这时候又开了一家新的童装店。这时候按数学方式，他是会抢占你们每家10%的份额，不到致命伤害。其实不然。众所周知童装不比女装男装，女装做得已经是非常透明，男装分类非常清晰，市场已经是红海一片，整体趋于正常市场化。而童装刚开始血战，质量和价格定位并没那么清晰。如一家模式很不错并且质量和价位都在这片区域属于完美融入状态。会产生一定的品牌知名度效应。在周边人群口口相传，比较童装购买主力是宝妈，而孩子的衣服不同男女装，更需要一种安心的感觉。如果一个童装店能做到这一点，并且在价格上符合宝妈们的欢心。你的老客户也会成为人家的老客户。并且在交易量持续增加的同时，每个店会对装修和货品有更大的改进。而生意不尽如意的一方，将原地踏步，这是忌讳的。所以我们在这种严峻的竞争挑战下，必须紧盯对手状态。随着对手的促销、价格、装修、货品更变的同时迅速做出反应。先人一步调整自己的折扣力度和活动，并在引流方面做好工作，保持客源不流失。

4、适当选择当地品牌加盟

在品牌力量控制风向标的今天，如果还想着去二级批发市场拿货，开一家小小的店面维持生计，那你很快就会被市场所淘汰。批发进货价你一家店永远拿的比品牌加盟价还要高，卖价永远受限。卖的比别人贵，你卖不过别人，卖得比别人便宜，你又赚不到钱。品牌拥有的信任度和统一性你永远达不到。再换言之，你自己一个人，要开店，要进货，如果当地没有好的批发市场，你可能要去很远的地方进货，进得又累又贵，这又是何必？所以加盟其他品牌是个趋势也是个明智之举。

5、如何选择品牌

加盟品牌第一要素，就是好选择本地品牌。优势一：地区不同，气候和审美不一，本地品牌更懂本地人的消费情况。同样一件T恤，版型颜色不同在一个省份可能销售情况就差距很大。如北方偏爱黑色，图案浮夸，南方人比较朴素纯色。并且在一级市场，是有分童装大小版型的，北方人所说的大童衣服可能是130~170。南方人的大童可能就是120~160尺码。除非加盟巴拉巴拉这种全国性大品牌，不然不建议做跨省以外的童装品牌。本地品牌在本地的影响力也是足够的，并且在区域运营支持方面，是能力所能及的。配货方面也能够第一时间完成。

可能很多人说，很多品牌要加盟费还要保证金的。太坑人了。其实现在很多品牌是不需要加盟费的，保证金也是大品牌必须的，毕竟耕耘这么久的品牌，不然被市场加盟商为所欲为的破坏了。这数目并不多，一两万足以。主要投入还是装修这块，但是装修好了客流就多了，留客时间也多了，自然而然成交量也起来了。