

江门服装品牌尾货 弟衣实力商家 服装品牌尾货批发

产品名称	江门服装品牌尾货 弟衣实力商家 服装品牌尾货批发
公司名称	广州卓雅弟衣贸易有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广州市白云区石井锦东国际服装城B9栋
联系电话	18588582046

产品详情

广州卓雅弟衣贸易有限公司经销批发的女装、品牌折扣尾货畅销消费者市场，在消费者当中享有较高的地位，公司与多家零售商和代理商建立了长期稳定的合作关系。广州卓雅弟衣贸易有限公司经销的女装、品牌折扣尾货品种齐全、价格合理。广州卓雅弟衣贸易有限公司实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。

公司主营业务：走份品牌女装折扣批发、品牌折扣尾货女装、浙江服装品牌尾货批发、批发品牌服装尾货、外贸品牌折扣女装批发、品牌服装库存尾货等产品。

线下服装品牌线上运营改如何优化

由于线下服装市场不景气，传统线下服装品牌已经把线上销售作为品牌业绩的主要增长点，希望以线上业绩的增长去拉动品牌业绩增长或者去弥补线下业绩下滑的缺口。但由于线上、线下消费属性的不同，交易场景有异，服装品牌尾货在哪有批发，用线下的思维去进行线上运营，往往会因为水土不服而遇到了种种的问题。

那么，传统线下服装品牌在线上销售有什么优势？会遇到什么瓶颈？现在普遍的应对策略是什么？如何去突破？

下面让我们一一来探讨。

一 传统线下服装品牌的优势

对于传统的线下品牌，线上的销售仍然具有比较大品牌优势，包括以下几点：

1、品牌知名度高。

与近几年才冒头出来的线上品牌相比，传统线下服装品牌10年前已经开始积累其品牌知名度，粉丝的积累时间更长，尾货服装品牌在哪批发，受众的年龄跨度更宽。

2、客户的品牌认同感更强，品牌粘度更高。

3、更好的购买体验。

传统线下品牌的大部分线上买家，都拥有过此品牌线下购买的体验，一方面熟悉品牌的商品版型；另一方面线上下单时，也会把此品牌线下的场景与服务关联在一起。此过程不只是交易，还带有情感与体验。

4、更高的品牌溢价。

商品的品牌溢价决定于品牌档次、品牌历史与商品质量。品牌档次又取决于入驻的商场，同级别的品牌，代言人的公众认可度等等，加上品牌i具有的历史沉淀与长期以来的质量把控经验。因此，传统线下品牌商品的品牌溢价与线上品牌相差不止一个级别。

二 传统线下服装品牌的线上销售的主要障碍

虽然线下传统服装品牌在线上销售具有强大的品牌优势，但由于销售渠道的转移，场景的改变也带来了很多问题。问题主要表现在两个方面：

（1）不能打造爆款

因为主力商品是上一年前线下卖剩的商品，库存深浅无法控制，甚至消化率高的商品库存深度较浅，消化率低的商品库存深度更深。这样使得传统线下品牌不能够像线上电商那样，用打造爆款的方法去进行运营。因为根本就没有足够的库存深度去支持打造爆款，也有可能当爆款打造出来后，爆款库存也消耗得差不多了。

（2）不能根据销售情况进行补货与规划销售组合

因为主力商品为旧货为主，所以下单补货变得不太可能。为什么？试想一下，你下订单不下新货下旧货，而且货一来就按3-5折卖，品牌哪里能允许？另外，希望根据上期活动商品组合的销售情况去规划下一期商品组合，服装品牌尾货批发，这也是心有余而力不足的。还是库存的不可控啊！

（3）不能根据自身渠道情况调整促销策略

传统线下服装品牌，注重线上线下价格一体化，是为了避免线上对线下的冲击。线下买家能够接受的价格比线上高，很多商品在线下畅销，但线上并不畅销。线上把库存买回来了，但不能采取相应的促销策略，只能干等到大减价的时候，与线下一同打折销售；有的库存就直接等到下年再打折出售。即使是旧货，为了保持品牌形象，也不能按照供求关系调整价格。这样使线上运营的灵活性受到了很大的制约。

基于上述的原因，传统线下品牌商线上销售能够选择的运营策略很少。只是够依附线下的品牌影响力，以较为呆板的方式铺货销售。

开一家品牌折扣店前有考虑过吗？

现在的网购已经不如以前，实体店对于创业者又变成了一个不错的选择。以前是在网上开网店又不用装修店铺，也不用买店铺，对于没有抓住机会的人现在再去已经晚了，所以很多人开起了品牌折扣店但是开店前有没有仔细考虑过？

首先，开一家品牌折扣店的优点就是款式多，价格低，质量好，那么其价格也是建立在进货成本低的情况下，那么你有低成本的进货技巧吗？广州卓雅弟服饰有限公司，拥有国内数百个一二线品牌库存尾货。同行业排名前三，诚信经营，为客户带来财富。我们的宗旨；做最优质的货品，做最优惠的价格，客户至上，客户的抱怨和牢骚就是我们学习和研究的课题。支持现场看货，支持视频看货，支持订金货到付款。对于刚刚想要开店的人来说渠道还是次要的，还得先想好卖什么，品牌折扣女装是现在比较火的。

第二，货品到了，会开价吗开价也是一门学问，开高了可能顾客就少了，开低了有可能赚的就少了，这时候需要做市场调研，需要一段时间的对于周围区域的同类商品的价格，以及当地的人的消费水平。

第三，开店的时候的活动有没有想好呢？开业当天生意肯定是最i好的，那么用什么活动来吸引顾客，光打折就显得有点常见了，很多顾客都是习以为常的，没有一个好的创意进行开店活动，可能会使前期的开店不顺

开店之前，一定要多多考虑。但也不能犹豫不决多多参考别人的意见然后自己选择一个方案，这样开店才是聪明的。

-----需要品牌折扣女装货源联系广州卓雅弟服饰-----

广州卓雅弟衣贸易有限公司经销批发的女装、品牌折扣尾货畅销消费市场，在消费者当中享有较高的地位，公司与多家零售商和代理商建立了长期稳定的合作关系。

公司主营业务：走份品牌女装折扣批发、品牌折扣尾货女装、浙江服装品牌尾货批发、批发品牌服装尾货、外贸品牌折扣女装批发、品牌服装库存尾货等产品。

定位有这么几种方式：

介绍完了品牌定位之后，我们再来讲一下品牌结构吧，当你知道了自己的定位，你就需要划分一下人群结构，对应你的人群结构和去划分你的产品结构，在去策划你的品牌结构，如下图。

还是回到，我们如何让一个品牌从零到价值过亿这个话题，如果我接受到了这个品牌，我会这样去定位。

针对于这些人群和市场容量去开设品牌的结构，更具结构去维护和运营。

好了，有了定位，之后呢？

3. 让社群为你提供价值

第三件重点是什么呢？传统企业会去找代理，找工厂，把这些策划做得很漂亮，说服他们同你一起共赴黄泉，说错了，共赴未来。

但是我的思路不是这样的，江门服装品牌尾货，当今社会最难的两件事情：

把自己的知识放在别人脑袋里。

把别人的钱放在自己口袋里。

所以要说服别人需要的不再是漂亮的口水话，而是切切实实的实力。

我会先做社群，任何产品，都有适应它的客户，只要它确实有亮点（它要是一坨屎，那就没办法了），就会有人爱。我要做到，就是把这些有需求的人，变成铁杆粉。

如果是**童装我会在前期赠送一百，如果资源不足就半价一百件，但是试用者必须接受我们的社群沟通，（为了防止大家是死粉，可以通过定期返金的方式，如果他在群组里表现活跃积极参与话题，那么就可以返还他部分金额）。

前期可以通过利益诱惑的方式，但是想要持续保持，还是需要这个社群能够为你持续提供价值，让你感觉被重视。

一般来说能够构成持续性社群的类型有以下5类：

对产品特别喜爱，希望参与发展，比如小米。

拥有共同兴趣爱好，如羽毛球，桌游。

相同的社会属性，如单亲妈妈群。

拥有联系的感情经历，如同学群。

能够提供辅助，如学习交流群。

当然品牌社群必须是符合品牌定位的消费者，这样的差异化定位角度才能为我们提供重要参考数据和意见。这样采集到的数据比大数据的更精准。以品牌社群为样本，发掘产品的潜在竞争力，获取用户反馈。

当你有了这些数据，和用户之后，你还会没有底气吗？

4. 品牌策划

不会，这就是你出具体品牌策划的时候了。

这里的内容太多太杂，简单可以涵盖几个品牌logo，品牌代言人，品牌口号，品牌营销规划，品牌价格指定，品牌销售方案，如果涉及到代理商，那就更加复杂了。不过没关系，有了之前的基础信息，这下细致的规划会逐渐落地。就像是之前搭好了钢筋，现在要往里面灌水泥一样。这个时候要注意分工，懂宣传的打通渠道，懂销售的指定营销方案，懂管理的配备人员，分工明确，且一定要相互合作，这个阶段一定要多开会，多讨论，共同打造。

那么如果我接手一个品牌，我会把企业文化和产品结构做到极致，之后选取幸运人士成为我们品牌在中国的第一群消费者，产生小规模社群效应，之后逐步扩大，但是我并不靠这个去推广。我会寻求代理商，通过这些数据和关系维护运作我们的品牌，有了全国各地的运营商为底气，我就进行宣传品牌投入了，通过各种渠道（电视广告、新媒体广告、radio广告等广告途径）去扩大品牌营销力，同期我会不断优化自己的营销策略让线下销量有起色。

做到这个阶段，你的品牌价值应该可以突破千万。

那么这就是品牌的第四重点步骤。

江门服装品牌尾货-弟衣实力商家-服装品牌尾货批发由广州卓雅弟衣贸易有限公司提供。江门服装品牌尾货-弟衣实力商家-服装品牌尾货批发是广州卓雅弟衣贸易有限公司（www.dier8888.com）今年全新升级推出的，以上图片仅供参考，请您拨打本页面或图片上的联系电话，索取联系人：谭志龙。