

服装店营销方案

线下营销方案：

对比线上，实体店的好处是衣服看的到，摸的着，可以试上身效果，可以感受整个品牌的氛围。实体店是一个“体验”的场所。顾客到店买的不再是产品本身，而是“体验”。因此对于线下实体店运营来说，最重要的是注重客户体验，打造差异化的服务体验。

所以首先，店的位置是非常重要的。除了大商场，楼中店、社区店也是非常具有优势的。同时还要为顾客提供个性化的体验，比如定期举办活动、赠送礼品等。小店可以将客户转化为朋友，提供互动空间，增加客户粘性和忠诚度。不同品牌的用户群不同，同时也存在地区差异。可以将用户群分成若干小群组，尝试不同的方式，比较效果得到反馈，然后根据反馈结果进行重点、集中、有效的推广。

同时，还要注重线上线下的结合，不仅是线上客户可以向线下引流，线下客群也可以向线上转化。我们要适应通过线下实体店，积极获得客群流量转化到线上。到了线上，就可以通过建立微信群、朋友圈营销等方式来增进用户粘性。在营销方式上我们可以采用较大折扣、包邮、直播上身效果、抢红包、购买产品送礼物等方式，进一步增加成交率。

这样的线上引流属于社交零售，除了商业属性，更具有社交属性。因此，我们也要注重其中的社交规则，比如利用朋友圈内容进行营销推广一定要注意发布频次，避免造成反感。也要注意社群裂变的规则，比如有的社群适合利用佣金提成来鼓励用户转发推荐，但有的客户反而会反感分佣。需要根据各个社群的特点，采用合适的方法。

中国社交零售的渗透率已经达到了 71%。社交零售时代，营销传播的路径完全“反转”，单纯的营销内容产生的效果越来越差，而消费者的声音则被无限放大，他们既是营销内容的受众，也是营销内容最好的创作者，调查显示，消费者在购买前后主动裂变的比例高达 77%。品牌越发需要为消费者发声搭建平台和渠道。

线上营销方案：

1、销售政策的制定利用多个网店销售同一个网店的商品，即，前期我们采用多个淘宝账号统一销售我们网店的商品。这样将我们品牌加入多个淘宝网店，自然也就能提高我们网店的人气和网店品牌的知名度

2、销售渠道、方式、行销环节和售后服务专注服务。从前期店面选择到店面设计,从地域、季节.消费习惯、经济水平的差异,从方方面面为经销商考虑周全帮助进行合理配货.对开业赠品等一系列环节进行周密布局以全方位的服务并提供强有力的市场攻略、广告宣传、形象包装和攻关策划

(1)网店营业的前期配货采用快递的方式，以节约自己做物流的费用。当我们的网店做大做强之后，我们所要邮递的货也会增加到一个比较大的数目，这时我们将选择自己做物流来减少昂贵的快递费用

(2)在全国各地配备的货仓将根据当地的消费水平和当地消费习惯，存入不同的商品。

3、主要业务关系状况

我网店属于零售商。各级资格认定标准政策：付款方式网上支付、货到付款等供消费者选择；货运方式：前期快递邮局等，后期物流；折扣政策：产品本身已折价卖，保证价格低廉

4、促销和市场渗透 (方式及安排、预算)

1)主要促销方式：送小礼品，根据价格可选择免除一部分运费等，尽最大努力让客户满意

2)付款方式：支付宝、网银、货到付款等多和方式并存提高用户体验感，来促进销售 3)广告/公关策略、媒体评估：在一些大型的视频网站(如：优酷、土豆、皮皮影视等) 上添加广告；在淘

宝首页添加广告;在博客上做广告，百度贴吧发帖子宣传策划案

线上线下结合营销方案：

对于线上线下结合方式，比如刚刚说到的线上折扣引流，吸引线下体验购买成交，转化为私域流量是一个好方法。具体操作有：

(1) 权责明确，专人专项负责

比如在实体店中，我们可以在店面分工设立几个职位：

头部 IP ，主要负责搭配和讲解（一般由店长或者老板负责）；

客服人员（可以由收银兼职）；

穿衣模特（导购）。

店里每个人分工合作，制定相关的业绩考核或者奖励，但所有角色的目标都是一致的，都是以吸引顾客、留住顾客为目标。有些品牌和产品差异化不够，也许容易流失店员。所以头部 IP 要店长负责比较稳定，而普通店员流失率大，所以可以负责一般的导购、试衣环节。

线上的运营，我们可以参照影儿集团的新零售模式。影儿集团新零售部 3000 人，采用微信端专属客服，一对一服务每个顾客，增强客户粘性，促进销售。员工的提成很高，积极性强。目前做得非常成功。小品牌可能很难实现一对一服务，但可以用组群的方式提供互动空间，也能够让顾客感受到品牌的温度。

(2) 善用多媒体，形成自己的一套体系

无论你采用哪一种方式，坚持都很重要，而且要在过程中做出自己的特色，形成自己的“仪式感”。比如选择做直播，就要固定每周的一个时间做；要拍短视频，就采取方式鼓励实体店顾客试穿都拍抖音，增加氛围和成交率。

(3) 垂直内容和精准投放

根据自身店铺绘制客户画像，针对客群、喜好打造适合的内容，通过微信朋友圈精准投放。比如客群主要是学生，可以多推荐学生党适合的平价好物。客群主要是白领，则可以多发关于职场穿搭的内容。

(4) 打造个人 IP

个人 IP 可以参造很多网红的方法。比如朋友圈不能全都发广告，而是需要精心打造自己的在服装领域的“专家”形象，多发布自己出席服装相关会议、活动的照片。也可以多晒一些自己的精致生活，塑造自己阳光向上的积极形象。

