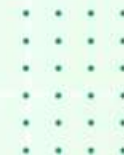


服装网络营销策略探析报告总结

汇报人：XXX

2024-01-19



| CATALOGUE |

目录

- 引言
- 服装网络营销现状
- 服装网络营销策略
- 服装网络营销实施
- 服装网络营销效果评估
- 服装网络营销挑战与对策

01

引言





目的和背景

探讨服装网络营销策略的重要性和必要性

- 随着互联网和电子商务的快速发展，服装网络营销已成为企业获取市场份额、提升品牌知名度和增加销售额的重要手段。

分析当前服装网络营销的现状和趋势

- 随着消费者购物习惯的改变和市场竞争的加剧，服装企业需要不断创新和改进网络营销策略以适应市场变化。



报告范围



01

研究对象

本报告以服装企业为研究对象，探讨其在网络营销方面的策略和实践。

02

研究内容

报告将重点分析服装网络营销的市场环境、消费者行为、竞争态势等方面，并提出相应的营销策略和建议。

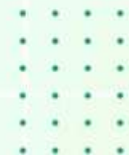
03

研究方法

本报告采用文献研究、案例分析、问卷调查等方法，对服装网络营销策略进行深入探讨。

02

服装网络营销现状





市场规模

服装网络市场规模不断扩大

随着互联网的普及和电子商务的快速发展，服装网络市场规模不断扩大，成为服装行业的重要销售渠道。

消费者网购习惯逐渐形成

越来越多的消费者选择在网上购买服装，网购已成为一种趋势和习惯。



消费者需求



个性化需求日益凸显

消费者对服装的个性化需求越来越高，追求独特、时尚、符合自身风格的服装。

品质与服务并重

消费者在购买服装时，不仅关注产品的品质和设计，还注重商家的服务态度和售后服务。

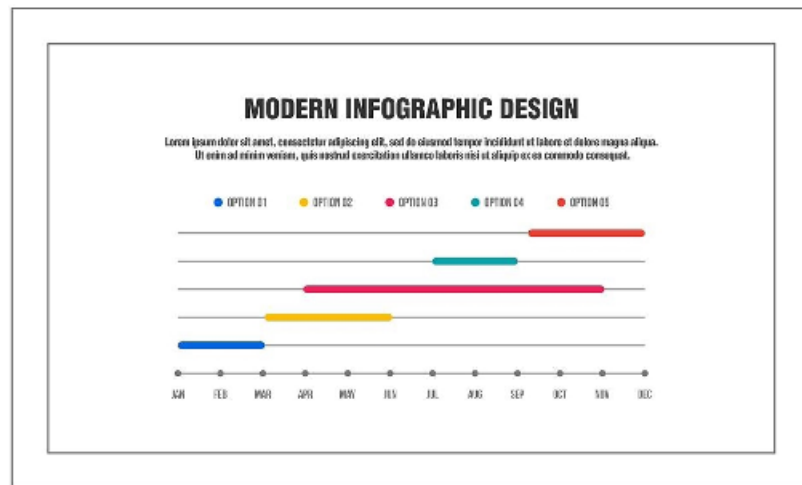
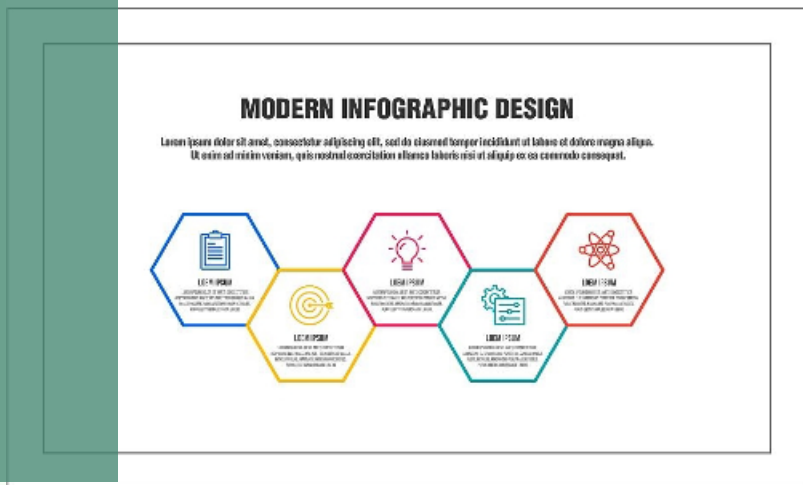
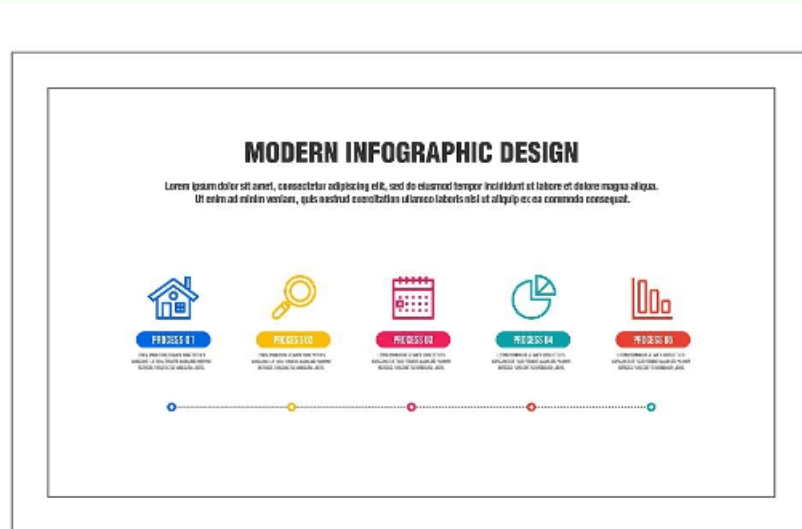
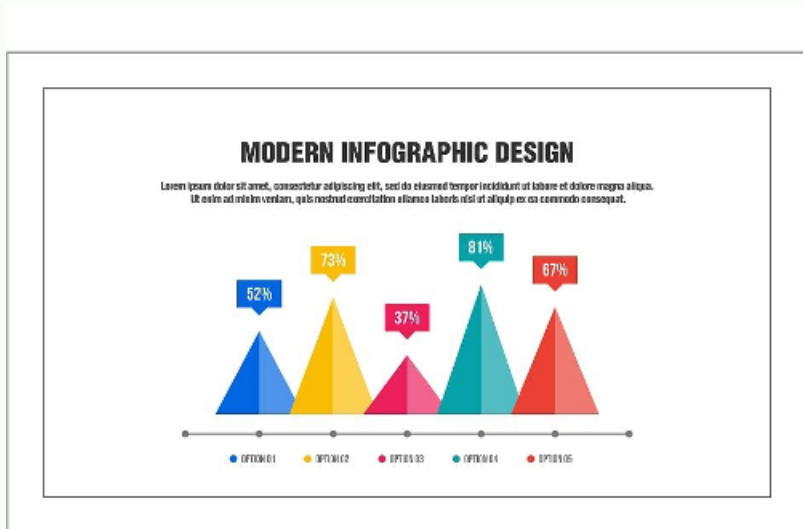
竞争格局

品牌竞争日益激烈

众多服装品牌纷纷进入网络市场，品牌之间的竞争日益激烈，需要不断创新和提升品牌影响力。

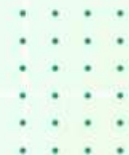
营销手段多样化

为了吸引消费者，服装品牌在网络营销中采用了多种手段，如社交媒体推广、网红直播、短视频营销等。



03

服装网络营销策略





产品策略

精准定位

明确目标受众，进行市场细分，针对不同消费群体提供符合其需求和喜好的服装产品。

品质保证

注重产品品质，选用优质面料和工艺，打造舒适耐穿的服装，提升消费者购买体验。

创新设计

紧跟时尚潮流，注重设计创新，打造独特且具吸引力的服装款式，满足消费者追求个性化的需求。



价格策略

01

竞争定价

根据市场竞争情况和成本考量，制定合理的价格策略，以性价比优势吸引消费者。

02

促销活动

定期开展促销活动，如满减、折扣等，激发消费者购买欲望，提高销售额。

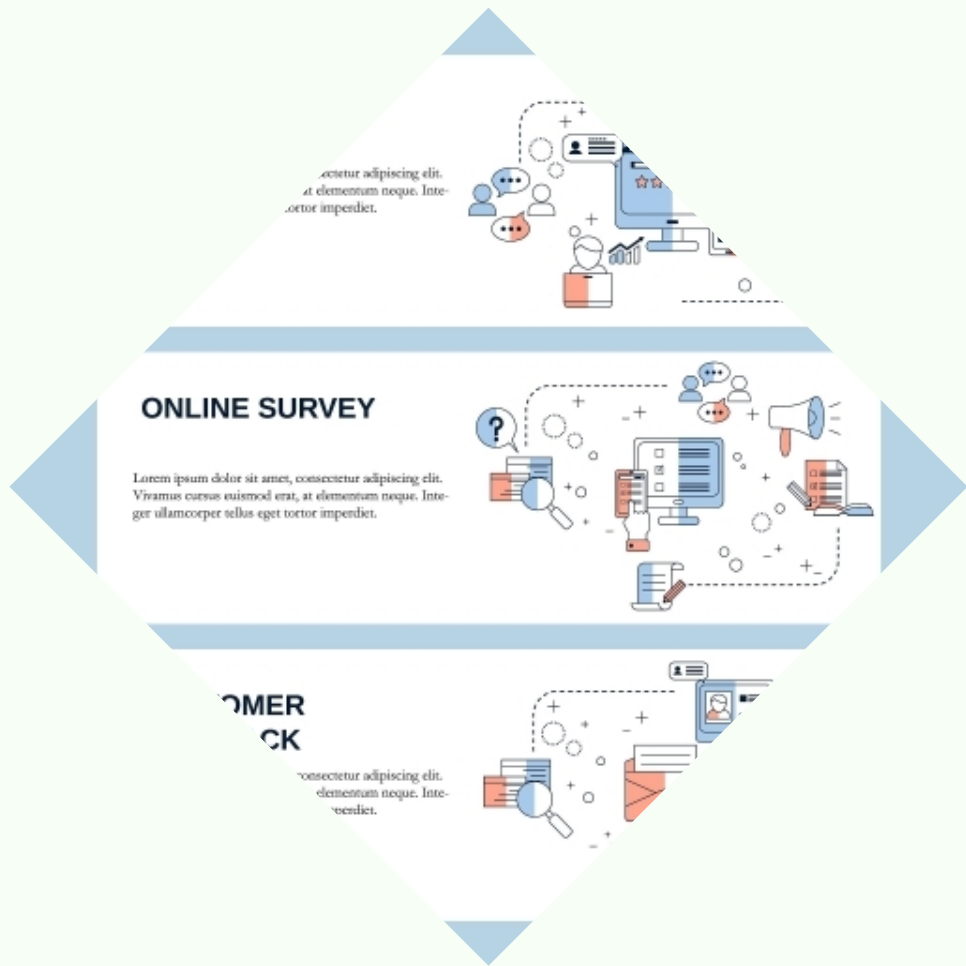
03

客户价值定价

针对不同客户群体提供差异化定价策略，如会员优惠、定制服务等，提升客户忠诚度。



渠道策略



官方网站与社交媒体

建立品牌官方网站和社交媒体账号，展示品牌形象和产品信息，吸引潜在消费者关注。

电商平台合作

与主流电商平台合作，开设品牌旗舰店或专卖店，扩大品牌曝光度和销售渠道。

线下体验店

在重要商圈或购物中心开设线下体验店，提供试穿和购买服务，增强消费者购物体验。



促销策略

网络广告推广

利用搜索引擎、社交媒体等网络广告平台进行品牌推广和产品宣传，提高品牌知名度。

KOL合作

与时尚博主、网红等意见领袖合作，进行产品推广和口碑传播，影响潜在消费者购买决策。

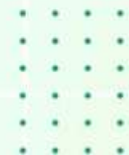
会员营销

建立会员制度，提供会员专享优惠和积分兑换等福利，增强客户粘性和忠诚度。



04

服装网络营销实施



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/038033117040006052>