



## **Kinh nghiệm mở Shop quần áo trẻ em và những yếu tố quan trọng nhất**

Nếu bạn có tình yêu với thời trang thì việc kinh doanh mở shop [quần áo trẻ em](#) là điều rất dễ hiểu. Tuy nhiên vì là ngành có tính cạnh tranh rất cao nên trước khi mở shop quần áo bạn cần có những kiến thức nhất định. Những thông tin sau sẽ là những gì bạn cần có trong chiến lược kinh doanh của mình. Cùng tham khảo nhé

### **Lên kế hoạch kỹ lưỡng**

Bất kể công việc gì trước khi bắt tay vào thực hiện cũng cần có một kế hoạch rõ ràng và càng cụ thể càng tốt. Vì thế kinh nghiệm đầu tiên khi bạn có ý định mở shop thời trang và muốn kinh doanh hiệu quả đó là việc lên kế hoạch rõ ràng với những câu hỏi sau:

#### **Khách hàng mục tiêu của bạn là ai?**

Không nên tham lam vào nhiều đối tượng. Bạn chắc chắn sẽ không có nhiều thời gian để chọn lựa sản phẩm cho các đối tượng khác nhau. Điều này càng không thể nếu bạn là người có tính chu toàn. Nguy cơ tồn hàng cao sẽ là điều bạn dễ dàng gặp phải khi cùng một lúc phục vụ cho nhiều đối tượng khác nhau. Vì vậy, hãy xác định rõ mình mở shop quần áo trẻ em nam hay nữ, công sở hay thanh niên. Bước này cũng sẽ quyết định tới số vốn mà bạn cần phải có và chiến lược kinh doanh sau này.

#### **Mở shop vào thời điểm nào thì hợp lý?**

Nên mở shop vào đầu mùa vụ, ví dụ muốn bán hàng hè thì nên mở vào khoảng tháng 4 dương lịch, mùa đông thì nên mở vào tháng 11. Tuy nhiên cần lưu ý việc lấy hàng vào đầu vụ phải cẩn thận, mới đầu mùa các mối hàng chưa tung ra nhiều mẫu mới, nhiều khi dính phải hàng tồn. Chỗ quen biết nhiều khi cũng chưa hẳn tốt đến mức mang hàng mới giá hợp lý giao cho bạn đâu. Nếu chọn được nguồn hàng khác lạ thì kể cả hàng năm trước bạn vẫn có thể nhập về.

#### **Mở shop thời trang quần áo trẻ em cần bao nhiêu tiền?**

Nếu bạn có 100 - 120 triệu, bạn nên bỏ ra 50 triệu để mở shop trị giá 80 triệu. 30 triệu còn lại hãy đi vay mượn người thân hoặc ngân hàng (nếu không có lãi suất thì càng tốt). Tại sao không nên bỏ cả 80 triệu trong số vốn ban đầu bạn có? Số tiền vay này sẽ giúp bạn có động lực, có sức ép để trả nợ. Đồng thời, số vốn còn lại còn để dự phòng cho các công việc khác sinh, lấy hàng cho vụ sau. Bạn cần có vốn dự phòng để dễ bề xoay sở.

#### **Nguồn hàng?**

Một yếu tố quyết định rất lớn đến việc bạn kinh doanh có thành công hay không. Hãy đảm bảo bạn có một nguồn cung cấp hàng độc, lạ, đẹp. Bạn có thể tìm hiểu trên các diễn đàn và nên tham khảo từ nhiều nguồn thông tin khác nhau để chọn lựa, hoặc có thể tham khảo thêm bài viết chia sẻ kinh nghiệm chọn nguồn hàng

#### **Nên mở shop thời trang ở đâu cho hút khách?**

Tâm lý "buôn có bạn, bán có phường" không bao giờ là sai. Bạn nên chọn địa điểm đông dân cư, cửa hàng cửa hiệu sát nhau. Nếu mở shop cho đối tượng văn phòng, nên mở ở những con phố tập trung các tòa nhà, khu dân cư có đời sống cao. Nếu mở

shop cho sinh viên thì khu đông sinh viên, cạnh các trường học là địa điểm khá hấp dẫn. Bạn cần lưu ý đến chỗ để xe cho khách giống như các khách sạn Hà nội. Khách hàng rất quan tâm đến không gian để xe đấy. An toàn, tiện lợi là yếu tố được đề cao hơn cả.

Trang trí shop như thế nào cho hút mắt?

Nếu có thể, hãy trang trí theo một concept. Bước chân vào gian hàng nếu khách hàng thấy tổng thể shop được trang trí theo một thể thống nhất, chắc chắn đó sẽ là ấn tượng thú vị. Tiếp đó, kệ thời trang, móc treo, ánh sáng (tập trung vào khu trưng bày), gương kệ... càng long lanh càng tốt. Bàn thu ngân, máy tính, thiết bị bán hàng để thể hiện tính chuyên nghiệp và cũng dễ dàng hơn trong việc kiểm kê hàng hóa.

Camera hoặc cửa từ an ninh sẽ giúp quản lý gian hàng tốt hơn. Poster, sticker, băng rôn biển hiệu cũng là những thứ cần có cho cửa hàng của bạn. Đừng quên một thiết bị khác, đó là loa nhé. Những bản nhạc du dương hay nhạc theo thị trường sẽ tạo tâm lý dễ chịu cho khách hàng khi bước vào cửa hàng của bạn.

Ngày khai trương của bạn sẽ thế nào?

Ngoài yếu tố trang trí, chất lượng hàng hóa, bạn đừng quên chất lượng dịch vụ nhé. Hãy để khách hàng có một trải nghiệm mua sắm dễ chịu, thuận lợi tại shop của bạn. Cách tiếp chuyện khách hàng, tư vấn và đừng tiết kiệm lời khen cho khách hàng. Ngoài quần áo, bạn có thể bán thêm một số phụ kiện đi kèm như thắt lưng, mũ, ví, kính thời trang...

Cần có giải pháp quản lý cửa hàng hiệu quả.

Mọi thông tin về kiểm kê hàng hóa, xuất đơn đều phải được lưu lại một cách rõ ràng và liên tục theo ngày. Nhân viên của bạn phục vụ khách thế nào? Bạn đã có một phần mềm quản lý, thanh toán phù hợp chưa...

Trên đây là những kinh nghiệm sát sườn để bạn mở shop thời trang quần áo trẻ em và có thể kinh doanh hiệu quả. Tinh thần chịu khó tìm hiểu, không nản lòng, kiên trì sẽ giúp bạn thành công được phần nào rồi đó. Và các yếu tố trên sẽ là phần giúp bạn có được chiến lược kinh doanh thành công.