

# CHIẾN LƯỢC KINH DOANH SHOP QUẦN ÁO HIỆU QUẢ

Mô hình kinh doanh cửa hàng quần áo đang được khá nhiều bạn trẻ yêu thích hiện nay. Đây là con đường mà khá nhiều người lựa chọn để khởi nghiệp, nó chiếm đến 30% tổng số các ngành nghề được lựa chọn để khởi nghiệp kinh doanh. Vậy tại sao nó lại là ngành nghề được nhiều người lựa chọn khi mới bắt đầu kinh doanh? Và chiến lược kinh doanh cửa hàng quần áo hiệu quả là gì?

## 1. Lý do mô hình kinh doanh quần áo phát triển

Lượng khách hàng lớn, thị trường bán hàng tiềm năng và chưa bao giờ có dấu hiệu chững lại.

Tỉ lệ đầu tư rủi ro của ngành này là rất thấp so với các ngành thương mại khác trên thị trường.

Vốn đầu tư thấp hơn một số ngành.

Phương thức tiếp cận khách hàng dễ dàng, thuận tiện.

Tỉ lệ rủi ro thấp không có nghĩa là kinh doanh dễ dàng, vì cứ có 10 cửa hàng được mở ra thì phải đến 4 cửa hàng phải đóng cửa và chuyển nhượng do không có chiến lược kinh doanh rõ ràng. Chính vì vậy khi bạn đã có kế hoạch kinh doanh cửa hàng quần áo hay các loại kinh doanh khác thì bạn phải có một chiến lược hoàn hảo để mô hình kinh doanh được phát triển.

## 2. Chiến lược kinh doanh như thế nào?

### 2.1 Lên ý tưởng

Bạn nên phác thảo những ý tưởng kinh doanh ra giấy bất cứ lúc nào, chứ đừng để nó trong đầu và không thực hiện nó. Quần áo cũng có vô số các mặt hàng và mẫu mã dành cho các lứa tuổi khác nhau, ngoài bán quần áo thì bạn nên bán thêm các phụ kiện đi kèm như mũ, thắt lưng...

Ý tưởng của bạn cần thể hiện được phong cách của cửa hàng, mục tiêu kinh doanh. Ý tưởng kinh doanh của bạn sẽ phát triển theo hướng nào, tên thương hiệu là gì...

Phong cách cửa hàng thể hiện ở sản phẩm, cách bài trí, phong cách phục vụ, tất cả các ý tưởng đều phải gắn kết với nhau, khách hàng sẽ nhớ tới cửa hàng của bạn với sự chuyên nghiệp.

Bạn nên đặt tên shop dễ nhớ, mà lại gây ấn tượng mạnh với khách hàng, đồng thời tên cửa hàng phải ăn khớp với cửa hàng kinh doanh, đây là vấn đề không hề dễ đối với các chủ cửa hàng. Bạn cần nắm rõ được xu hướng đặt tên shop trên thị trường để đặt tên không bị trùng lặp với các cửa hàng khác.

Cách học hỏi kinh nghiệm kinh doanh hiệu quả nhất, thực tế nhất là học hỏi từ những người kinh doanh đi trước, từ đó bạn đề ra mục tiêu kinh doanh cho cửa hàng.

### 2.2 Lên kế hoạch chi tiết

Kế hoạch kinh doanh là những nội dung, ý tưởng kinh doanh của người chủ cửa hàng trên tài liệu phác thảo, nó thể hiện quá trình kinh doanh của cửa hàng trong một khoảng thời gian nào đó.

Kế hoạch kinh doanh chi tiết giúp chủ cửa hàng nắm bắt rõ từng bước cần làm khi kinh doanh.

Bạn nên xác định trước mô hình kinh doanh trước khi tìm kiếm khách hàng. Khi mở cửa hàng quần áo bạn cần xác định đối tượng đánh vào là những ai. Xác định rõ đối tượng hướng đến sẽ giúp bạn có kế hoạch rõ ràng và phù hợp với mô hình kinh doanh của bạn.

Bạn cần xác định vốn mở cửa quần áo và duy trì mô hình kinh doanh để có thể đưa mô hình kinh doanh hoạt động tốt nhất. Cần tìm nguồn hàng phù hợp và tin tưởng để nhập hàng.

Cần đăng ký giấy phép kinh doanh, chọn mặt bằng kinh doanh thích hợp, trang trí cửa hàng phù hợp với mặt hàng kinh doanh, đề ra sự chuyên nghiệp trong khâu bán hàng.

### 2.3 Khách hàng của bạn là ai?

Đầu tiên, hãy nghiên cứu qua thị trường, xem người ta ưa chuộng bán hàng qua kênh nào, cũng như hình thức bán hàng nào, và hàng hóa xuất xứ từ đâu. Để từ đó, bạn có sự thích ứng, cũng như tạo được sự khác biệt cho hàng hóa của mình.

Và bạn cũng nên nhớ, bạn không thể bán quần áo cho tất cả mọi người, vậy nên, hãy nhắm cho mình một nhóm đối tượng cụ thể. Bạn cần xác định khách hàng của mình là nam hay nữ, độ tuổi nào, xài hàng chất lượng hay hàng giá rẻ,... xác định cụ thể khách hàng sẽ giúp bạn dễ dàng tìm nguồn hàng cũng như định hình phong cách thời trang cho shop mình.

### 2.4 Tìm nguồn hàng chất lượng

Sau khi đã xác định được đối tượng khách hàng cũng như giá cả thì bạn tiến hành tìm nguồn hàng cho mình. Mặt hàng được ưa chuộng nhất ở nước ta hiện nay là các loại hàng bình dân, có xuất xứ Quảng Châu (Trung Quốc), Thái Lan, Nhật Bản và Campuchia.

Trong đó, hàng Quảng Châu là mặt hàng được ưa chuộng nhất. Sở dĩ mặt hàng này được ưa chuộng vì có giá rẻ, chất lượng ổn định và mẫu mã vô cùng đa dạng. Không những vậy, mặt hàng này còn luôn cập nhật các xu hướng thời trang mới của thế giới nên rất được ưa chuộng. Hàng Quảng Châu dễ bán, lợi nhuận cao, nguồn hàng lại lớn và dễ xoay vốn nên được các chủ shop đặc biệt yêu thích. Nếu mới kinh doanh, bạn nên chọn hàng Quảng Châu.

Để đánh hàng Quảng Châu chất lượng, bạn có thể đến tận nơi để xem hàng. Ngày nay, việc đi lại với Trung Quốc đã vô cùng dễ dàng, các phiên dịch viên cũng xuất hiện nhan nhản ở các chợ, nên bạn có thể hoàn toàn yên tâm. Bạn có thể đến các khu chợ như chợ Chàm Sáy, Bạch Mã, hin Shan Hang, Sha He,... để tìm quần áo. Hoặc nếu quen biết, bạn có thể đến tận các xưởng hàng để lựa chọn cho mình nguồn hàng chất lượng.

Cách thứ 2 là bạn mua đồ trên các trang thương mại điện tử, nhưng cách này rất ít người sử dụng vì bạn không thể kiểm tra được chất lượng hàng hóa. Ngoài ra, rào cản ngôn ngữ cũng là một vấn đề khi bạn muốn trao đổi trực tiếp với các chủ shop để mua sỉ quần áo với giá thấp hơn.

Một cách nữa được nhiều người sử dụng đó là nhờ đến sự trợ giúp của những đơn vị chuyên đặt hàng Trung Quốc. Đa phần, những đơn vị này thường có mối quan hệ rộng, quen biết nhiều xưởng hàng nên có thể giúp bạn tìm được các nguồn hàng chất lượng. Tuy nhiên, bạn cần phải lựa chọn các đơn vị uy tín để có thể bảo đảm về hàng hóa.

Khi nhập hàng lần đầu, bạn nên nhập với số lượng ít để kiểm tra lượng mua hàng. Ngoài ra, quần áo rất dễ lỗi mốt, bạn nên tránh nhập nhiều để không bị tồn kho, khó xoay vòng vốn.

## 2.5 Tìm một nơi chứa hàng

Dù kinh doanh quần áo, nhưng bạn vẫn nên dành một góc để chứa đồ, đảm bảo an toàn cho hàng hóa. Cũng như có chỗ để chụp hình, livestream hay cho khách xem đồ nếu khách có nhu cầu. Điều đó, sẽ giúp việc kinh doanh của bạn thuận lợi hơn.

## 2.6 Thiết kế cửa hàng kinh doanh quần áo

Thời trang - may mặc luôn là một trong các nhu thiết yếu của con người, chính vì vậy bất kể trong hoàn cảnh nào thì kinh doanh quần áo cũng là ý tưởng kinh doanh tuyệt vời. Với một shop bán quần áo, khách hàng tiềm năng của bạn có thể xuất hiện ở rất nhiều nơi trên Internet, điều này đồng nghĩa với việc doanh thu cũng sẽ tăng trưởng nhanh chóng.

Để bắt đầu kinh doanh quần áo thuận lợi thì bạn cần lập trang web bán hàng, bởi vì:

Website chính là một cửa hàng, giúp bạn xây dựng hình ảnh chuyên nghiệp, niềm tin trong mắt khách hàng và vượt lên trên các đối thủ cạnh tranh khác.

Giúp bạn tiếp cận và chăm sóc khách hàng tốt hơn, bất cứ lúc nào khách hàng cần, bất cứ ở đâu chỉ cần có Internet.

Tối đa hóa doanh thu từ các kênh bán hàng khác nhau trên Internet.

## 2.7 Quảng cáo và bán hàng

Đối với các cửa hàng kinh doanh quần áo online mới hoạt động, chi phí dành cho marketing và quảng cáo còn hạn chế, bạn nên tập trung vào một số loại hình marketing - quảng cáo mang lại hiệu quả ngay để có thể đáp ứng mục tiêu tăng doanh số bán hàng. Một số loại hình marketing-quảng cáo phù hợp dành cho bạn là:

- Quảng cáo trên các mạng xã hội phổ biến hiện nay như Facebook, Zalo, Instagram... để gia tăng sự tiếp cận đến các khách hàng tiềm năng nhanh chóng và hiệu quả.
- Quảng cáo Google Adword giúp trang web của bạn xuất hiện trên trang nhất Google thông qua việc khách hàng tìm kiếm từ khóa liên quan đến sản phẩm bạn bán.
- Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) giúp bạn tối ưu hóa thứ tự trang web của mình trên các công cụ tìm kiếm (Google, cốc cốc...). Tuy nhiên để SEO từ khóa có thứ hạng cao bạn cần mất từ 3 - 6 tháng.
- Tổ chức các chương trình mini game, event,... để thu hút khách hàng tham gia, chú ý đến sản phẩm của mình...

Bạn hãy lựa chọn loại hình quảng cáo phù hợp với nhu cầu và mức kinh phí để đạt được hiệu quả tối ưu nhất cho việc kinh doanh quần áo online của mình.

## 2.8 Chăm sóc khách hàng sau bán

Đừng nghĩ rằng bán được hàng cho khách xong là thôi, là hết trách nhiệm, bạn hãy dành thời gian để hỏi ý kiến khách hàng về sản phẩm của mình. Khách hàng là người đánh giá tốt nhất về sản phẩm của bạn, giúp bạn cải tiến sản phẩm tốt hơn. Bạn hoàn toàn có thể có thể những khách hàng tiềm năng mới nhờ chăm sóc khách hàng tốt sau khi bán. Ngoài ra, hãy thực hiện các chính sách sau bán để đảm bảo quyền lợi cho khách hàng:

Triển khai chính sách bảo hành, đổi size theo đúng quy định đã cam kết trên website.

Xây dựng chính sách ưu đãi đặc biệt dành cho những khách hàng thân thiết như tặng coupon, giảm giá, chiết khấu khi mua số lượng lớn.

Gửi lời chúc hoặc quà tặng đến khách hàng nhân các dịp đặc biệt như sinh nhật, ngày lễ, tết... qua email hoặc SMS...

## 3. Chiến lược thúc đẩy bán hàng trong 3 tháng

### 3.1 Những yếu tố chính

#### a. Mục tiêu chiến lược

Mục tiêu quan trọng nhất của chiến lược kinh doanh là đem lại lợi nhuận cao, bền vững. Dựa trên tình hình kinh doanh thực tế, bạn cần đặt ra mục tiêu doanh số mà cửa hàng phải đạt được trong 3 tháng. Để tăng lợi nhuận có hai cách:

- Một là, đầu tư sản phẩm độc – lạ có giá trị, giá thành phù hợp với người tiêu dùng. Tập trung phục vụ nhóm khách hàng mục tiêu, phân khúc thị trường đem lại lợi nhuận cao.
- Hoặc, đa dạng hóa các dòng sản phẩm nhằm thu hút khách hàng và nhiều phân khúc thị trường khác nhau.

Tùy thuộc vào giai đoạn phát triển mà cửa hàng bạn có những mục tiêu khác nhau. Đối với những cửa hàng mới mở, cách thứ 2 hiệu quả hơn. Bởi trong thời gian này mục tiêu thu hút khách hàng phần nào quan trọng hơn doanh thu. Bạn bắt đầu khi thị trường kinh doanh thời trang đã bão hòa nên cần có chiến lược phù hợp để thu hút khách hàng.

Đối với những cửa hàng đã đi vào hoạt động, việc khẳng định thương hiệu rất quan trọng. Tập trung xây dựng thương hiệu gắn liền với sản phẩm đặc trưng sẽ giúp cửa hàng tăng doanh thu. Ví dụ, D.CHIC – thời trang công sở cao cấp, Couple TX- thời trang cho các cặp đôi, Tochie – thời trang thiết kế nữ...

#### b. Phạm vi chiến lược

3 tháng không phải là khoảng thời gian dài. Vậy nên phạm vi chiến lược thúc đẩy bán hàng trong thời gian này không nên tập trung làm thỏa mãn tất cả các nhu cầu ở tất cả phân khúc thị trường. Nguồn lực sẽ bị phân tán. Trong thời gian 3 tháng, bạn cần đặt ra giới hạn về khách hàng, sản phẩm để có thể tập trung làm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng.

Ví dụ, trong 3 tháng hè cửa hàng của bạn có thể tập trung đáp ứng nhu cầu của phần đông khách hàng nữ khi cung cấp các dòng sản phẩm chống nắng. Ngoài quần áo chống nắng, bạn có thể kinh doanh thêm các phụ kiện hoặc kem chống nắng.

### 3.2 Phương pháp để thúc đẩy doanh số bán hàng

Để đạt được con số mục tiêu trong chiến lược 3 tháng cửa hàng của bạn cần triển khai: sản phẩm, giá, truyền thông và kênh phân phối. Tùy thuộc vào tình hình thực tế của thị trường mà bạn có thể vận dụng một hay nhiều phương thức.

#### a. Kênh phân phối: Đẩy mạnh bán hàng online

Sự phát triển nhanh chóng lượng người dùng điện thoại thông minh và mạng xã hội tạo điều kiện cho ngành bán lẻ online, đặc biệt là thời trang. Người tiêu dùng ngày càng thích mua sắm trực tuyến vì sự tiện dụng của nó. Còn các cá nhân, chủ cửa hàng đang có xu hướng phát triển các gian hàng online để phục vụ kịp thời nhu cầu của khách hàng.

Thay vì chỉ tập trung cho kênh cửa hàng truyền thống trước đây, chủ cửa hàng thời trang có thể tăng doanh thu bằng cách phát triển các kênh bán hàng online. Có rất nhiều kênh bán hàng như website, mở cửa hàng online trên mạng xã hội hay các sàn thương mại điện tử.

Trong thời gian 3 tháng bạn nên tập trung vào 1-2 kênh để bán hàng hiệu quả. Tránh tình trạng không quản lý được đơn hàng, sản phẩm, nhân sự trên các kênh. Facebook được đánh giá là một kênh bán hàng hiệu quả. Hơn 1,4 tỷ người trên thế giới dùng truy cập hàng ngày. Việt Nam là quốc gia nằm trong top 10 nước có lượng người dùng Facebook đông nhất. Nhu cầu mua sắm trực tuyến của các đối tượng từ 18-40 tuổi rất cao. Bạn có thể triển khai đồng thời tại điểm và bán hàng trên trang cá nhân, page, group Facebook.

#### b. Truyền thông: Chạy quảng cáo thương hiệu và sản phẩm

Để có một vị trí trên thị trường kinh doanh thời trang, mỗi cửa hàng cần xây dựng cho sản phẩm thương hiệu riêng. Vậy làm thế nào để quảng cáo thương hiệu hiệu quả nhất trong vòng 3 tháng?

- Mạng xã hội: Quảng cáo online trong thời đại công nghệ số là giải pháp hữu hiệu để khách hàng nhận diện thương hiệu và ấn tượng với sản phẩm của bạn. Bạn nên tạo kế hoạch phát triển fanpage trong thời gian 3 tháng. Đăng bán gì? Quảng cáo sản phẩm nào? Có tổ chức minigame trên page không? Ngoài ra có thể kết hợp quảng cáo trên Instagram, Zalo...
- SMS Marketing: Bạn nên tập trung lựa chọn tập khách hàng hoặc tiếp thị lại với khách hàng từng đến cửa hàng của mình. Trong 3 tháng này, nên tổ chức các chương trình khuyến mại, tặng voucher để tri ân tới khách hàng. Tin nhắn gửi cần ngắn gọn, đầy đủ thông tin để kích thích nhu cầu mua sắm của khách hàng.
- Banner/tờ rơi quảng cáo: Là hình thức quảng bá cửa hàng truyền thống nhưng chi phí thấp và tiếp cận được khách hàng trong một khoảng thời gian nhanh nhất.

#### c. Sản phẩm – “Chất lượng là sự quay trở lại của khách hàng”

Cửa hàng nên chú trọng vào việc nâng cao chất lượng hàng hoá và dịch vụ. Chất lượng sản phẩm ảnh hưởng hai lần tới doanh thu cửa hàng. Cụ thể:

- Chất lượng sản phẩm ảnh hưởng đến giá cả: sản phẩm cấp cao giá sẽ cao hơn.
- Chất lượng sản phẩm tốt là vũ khí cạnh tranh với đối thủ. Khối lượng tiêu thụ sản phẩm sẽ tăng lên.

Chất lượng sản phẩm phụ thuộc vào nhiều yếu tố: từ nguồn cung cấp và tâm lý người tiêu dùng kiểm nghiệm. Do vậy, trong 3 tháng này cửa hàng bạn phải đa dạng hóa hình thức mẫu mã, khai thác tốt nguồn hàng và dự trữ kho hàng hóa để sẵn sàng cung cấp khi khách hàng cần.

#### d. Giá cả

Trong tình hình kinh doanh thời trang hiện nay, cạnh tranh về giá không phải là hình thức giúp tăng doanh thu. Giá cả sản được hình thành theo sự thỏa thuận giữa người mua và người bán, nhu cầu của thị trường. Do đó, cửa hàng bạn cần tính toán để cân nhắc và định giá cho sản phẩm bù đắp được những chi phí đã bỏ ra và có được lợi nhuận.