

Thị Trường Các Shop Quần Áo trẻ em việt nam năm 2019

Cứ mỗi dịp giáp tết những Shop quần áo trẻ em lại thi nhau sale off, tuy thế tình hình mua sắm mùa này lại chẳng ồn ào như trước. Kinh tế trượt dốc, chi dùng được thắt chặt, bóng hồng cũng chẳng còn quá đam mê tới chuyện mua sắm ở các shop quần áo thời trang thường xuyên như trước đây. Vì thế cho dù những shop quần áo đã tung ra nhiều chương trình sale off, hạ giá, không khí mua sắm vẫn chưa có những dấu hiệu biến đổi nào đáng nói.

Giai đoạn giảm giá bán “lớn” vào đầu mùa hè như các thời điểm năm trước đây, khách mua hàng hay tập nập ở tại các đường phố tập trung rất nhiều cửa hàng quần áo để mà chọn mua thì vào năm nay hoàn toàn ngược lại, khách hàng hiếm hoi, sản phẩm bị ế đã khiến cho hầu hết những shop quần áo phụ kiện thời trang phải tung đủ hết những trò khuyến mãi giảm giá để kích cầu mua. Thêm nữa, thị trường [quần áo trẻ em giá sỉ](#) cũng yên ắng, không như mọi năm.

Đi quanh những con đường xuất hiện nhiều cửa hàng, shop quần áo phụ kiện thời trang như: Chùa Bộc, Phố Huế, Hàng Bông... những biển quảng bá giảm giá bán “gây sốc”, khuyến mãi giảm giá “lớn” được giăng nhiều nhìn đâu cũng thấy.

Những đồ trang phục được khuyến mãi khủng, giảm giá hết sức phong phú từ các loại quần áo thời trang mang nhiều style, váy dự tiệc tới trang phục công sở... giá giảm phổ biến là từ 20-70% cho mỗi loại hàng dựa vào hiện trạng mới cũ, hợp mốt hay là lỗi thời mà được các cửa tiệm niêm yết mức giá khác với nhau. Có các shop quần áo còn cho ra chiêu “hạ giá thành lúc mua sản phẩm còn có tặng thêm quà đi kèm”.

Hầu hết những nơi bán đồ thời trang nay đều giảm giá mạnh hơn mọi năm do tại số lượng hàng hóa tồn đọng nhiều chất đống đống chưa bán được. Nếu trước kia, treo khuyến mãi hạ giá từ 10-20% đối với một số sản phẩm đã thu hút được một con số đông đảo khách tới xem hàng còn hiện tại có treo hạ giá bán đến 90% hoặc là khuyến mãi khủng bố “mua 2 tính 1” thì cũng khó mà cuốn hút được sự để ý của người dùng.

Theo một bảng khảo sát, mặc dù những cửa hiệu, shop quần áo thời trang đã thực hiện tất cả trò như là: giảm giá “thật sốc”, khuyến mại “khủng”... nhằm kích cầu mua

sắm tuy thế hình như các chiêu này chẳng đạt được hiệu quả, các cửa hàng, shop đồ thời trang vẫn cứ tiêu điều, u ám. Vì là sản phẩm ế nhẹ chẳng bán được, hàng hóa bị tồn thì chất đầy hết cửa hiệu, làm cho thật nhiều chủ shop quần áo đồ thời trang phải tính tới chuyện đóng cửa tiệm chuyển đổi nghề.