



F9851029方家純
F9951019林杏如
F9951031何麗琴
F9951058陳玉珊
F9951210蔡詩茵



NET

NET 服飾行銷策略



目錄

- 公司簡介
- 研究動機
- 文獻探討
- 研究方法
- 研究段落
- 結論
- 參考資料



公司簡介

✿ **NET**創立於**1991**

✿ **NET**的基本精神：

好的品質、合理的價格、貼心的服務

✿ 時尚界的大熔爐

✿ 面對講求創意速度及資訊透明化的多元社會，
求

新求快是**NET**目前最大的挑戰及目標

N E T

品牌概念

NET代表「純淨」，以此為理念；強調簡單、俐落、實用且合於時尚，但不極端時髦流行，於是時代趨勢下所蘊育的**NET**因此誕生，呈現未來的美麗境界與更美好的生活方式提案。

品牌精神

NET的精神即是
SIMPLE的精神，自
然、大眾**BASIC**，單純
而不單調的設計理念，
個性的表現。



品牌理念

「讓每一個顧客以最平實的價位，在最舒適的空間裡暢快享受購物的樂趣」，隨著90年代收斂無華的風潮屈起，越來越多人已經從講究包裝身分，轉變為回歸內涵的平實價值觀。在這股趨勢中，**NET**以中價位、高品質、基本好搭配，歐美風格為品牌定位，為各年齡層的顧客，提供多樣化的穿著選擇，迎接新世紀來臨，**NET**除秉持原來之經營風格，也將商品**Collection**系列導入流行時尚，拓展市場需求商品，建立全家一起穿**NET**的品牌主張。

N

E

T

主要商品

男女裝

1. NET Collection--設計典雅大方,講究品味 與質感
2. NET Wear--具流行感,強調自我風格與主張
3. NET Sports--運動休閒系列

童裝

4~14 歲,歐美風格,舒適實穿,搭配性強

配件

男女內衣,手錶,眼鏡,襪子,領帶,鞋子,首飾,皮帶,傘...等

研究動機

本研究探討台灣本土平價服飾品牌NET的
促銷手法、行銷方式如何在眾多服飾品牌
中占有一席之地。



文獻探討

本研究藉由網路及報章雜誌等來蒐集國內外平價服飾之相關資訊，並加以分析彙整出其經營模式、行銷策略以及進行行銷理論**4P**分析。**4p**起源自尼爾·博頓最早提出了行銷組合的概念，但麥卡錫使其更加條理化和清晰化，他在**1960**年出版的《基礎市場行銷:管理方法》一書中，率先提出了行銷組合的**4P**因素。

產品策略

- ✿不斷推陳出新
- ✿服飾設計不分年齡層
- ✿配件(手錶、眼鏡、領帶、皮帶、傘)
- ✿可開放自由試穿

NET



周年感恩禮

ANNIVERSARY GIFT SHOPPING BAG

購物就送 · 限量環保袋

袋子SIZE :

長43cm 寬15cm 高42cm

贈品將隨商品寄至同一地址，無法分次或分地寄送！
同一地址收件人若要辦理退貨請將贈品一同寄回！
如遇贈品寄送完，將改以等價商品替代。



價格策略

價格採平價實惠，商品品質佳，讓消費者覺得物超所值。

以一件**299**二件**399**
二件以上每件**199**
等。



通路策略

- 實體店面設點多在服飾店眾多的 商圈附近，有聚集經濟的效益。
- 網路有線上購物的服務。

促銷策略

換季清倉換季時，把上
季商品出清，以低價方
式吸引消費者。

例如：春夏季清倉，秋
冬季清倉。



研究方法

本研究採用深度訪談、採訪店員、實地觀察科學方法來研究。



Q:何時促銷特價?

A:除了換季之外，也會配合節日推出促銷方案。

Q:促銷方法?

A:買越多件折扣越多。





N

E

T

Q:會與同行業做競爭或者是參考嗎?

A:良性的競爭是一定有的 不過都是為了讓彼此業績更好更進步。與其說參考同行設計不如說是流行都是有時間性的 我們是平價品牌強調的是實穿 所以設性相仿有時候總是難免。



N

E

T

Q:有很多跟你們很類似的店在附近，請問你覺得你們的優勢是什麼？

A:價格平實親民，也非常歡迎客人試穿。是全家都可以一起選購的品牌。服務親切，個年齡層的店員都有。

結論

在眾多服飾店當中**NET**算是廣受大眾喜愛的知名品牌，對消費者來說負擔也不會很重。而且**NET**在每個時段都會進行促銷，吸引消費者前去購物。**NET**對消費者採取自由消費制度，在店裡任何衣服都可試穿，幾乎沒有限制。店員的服務也非常有效率，店員都會馬上為客人服務。對不喜歡店員在旁邊推銷或監視的人，在**NET**消費是很輕鬆沒有負擔的，因此，**NET**所採取的制度非常體貼消費者的心。

結論

- 一、「**NET**」憑著平價、時尚、快速、多樣選擇的行銷策略滿足和掌握了時下消費者的需求。
- 二、以競爭優勢來分：
 - 1.「**NET**」的服飾款式採取大眾款式，讓各個年齡層的消費者有多樣選擇。
 - 2.以貼心的服務、讓每位消費者購買後心滿意足。
- 三、以行銷策略來分：
 - 1.季節性促銷吸引顧客。
 - 2.以低價方式吸引消費者。

參考資料

@NET-線上購物

[\(http://www.net-fashion.net/\)](http://www.net-fashion.net/)

NET-Face book

<https://www.facebook.com/nettaiwan>

NET店員



The End

Thanks you!