

开服装店，教你如何进货如何卖货

产品名称	开服装店，教你如何进货如何卖货
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

做服装外表看起来很简单谁，都可以来做，其实现在做什么事情都很难，只有你身其中的时候才会感觉竞争如此激烈，你自己要是没有一个好的营销策略。不学习的话，自己想怎么做就怎么做，你的生意是没有多大发展的。

经商做生意，说白了就是买卖商品并从中赚取差价的过程，但里面也关系到很多学问，就拿进货来说，进货的数量、质量、种类该如何确定，进货资金和流动资金的比例该如何确定，什么时候补货及如何确定补货的数量，作为经营者都应该了解。

下面，我们就把这些商业中常用的基本知识介绍给大家，希望能对一些刚入门的小本经营者有所启发。

步骤/方法

选择好方向：就是已经决定经营男装，或者。女装，要做到头脑要很清楚，不要一到服装批发市场，看什么都好，什么都想做。你一定要有一个清晰的思路，做服装最好是专一如果你的店铺很大，可以做男装，或者女装。不要到了市场忘记自己来做什么的。不要让别的东西影响你的思路。

选择好了服装就要给你的服装定位，是做品牌，还是做学生服装。还是中老年服装。还是童装。真对你所要进货的服装进行市场调查。例如：你做大学生服装，运动休闲系列。你就要先到批发市场了解批发的价格。所有批发运动系列是批发商你都要了解。拿本子记住谁家批发什么样的运动服装。什么样的价格。谁家批发的好。谁家进货的人多，谁的店的生意旺。可以要一张名片标明，你都要牢记在心，这就是你的财富。另外观察来进货的人，都进什么样的货，在哪里卖，如果你发现这个人总来进货，那就是他卖的好，你就要跟踪他到他的店里去偷偷的调查了。看他是怎么经营的，怎么样销售的。这样你心理基本对你要进的服装有一定的了解。在对你马上开店有很大的帮助。

一切准备好了，现在就进货，如果你是第一次上货你也要装做熟客的样子，可以和经销商谈价格，因为

你可以说出别人家服装的价格，所以老板看你很懂行，不是新手，新手是回答不出来老板的问题的，中国有句话：叫知己知比，百战百胜。这样在第一次进货就不会多花大头钱，还为了拉你这样的客户给你优惠。

在进货当中要注意有很多的衣托，假装也是来进货的，新手是很容易上当的，看别人抢购，自己怕晚了没有货，也去抢购。新手看不出来，是真是假，在这样的情况下，别人拿货的人还很多，你还担心会被骗。你可以采取。让别的批发商帮你进几件，因为你进的少老板是不批发给你的，就是批发给你也是很高的价格，你给帮你的人每件衣服加点钱，就可以批发到你想要进货的衣服了，比你在老板那里批发省很多的钱，回去看看，如果好卖，卖的好，就可以根据需要来进货了。这样不会上当。前提是批发商不认识你的情况下完成。

进完了货要对服装的摆放，店的整体效果做到给人感觉很好的店，可以去考察批发商或者专卖店，零售商的店铺，到那里学习衣服的摆放，这样你的店就可以以崭新的面貌迎接顾客了。

随时掌握市场行情，发现批发商的价格调整，你也要马上调整你的价格。卖多少，怎么卖，自己拿主义了。

新开业的店，最好做一下促销活动，可以根据你的店的大小决定购买礼品。现在还是有很多的人贪小便宜的人，可以抓住这样一部分人的心理。帮助你做好促销。你开业的时候，可以进一些塑料盆，洗脸盆。看起来很大，很有诱惑力。还要进一些气球要带字的那种，有很多小朋友喜欢啊，大人会带孩子来要气球。记住质量一定要好，开业当天，对提前来到店前排队的顾客前200名赠送礼品。买东西的人都有礼品，商品开业还要打折，把气愤弄的火火的.....这样你的店生意就会好，很多人都会知道你的店，给人留下一个好的印象。

促销过后，你的店里的在没有人的情况下都不能座下一起聊天，这样别人感觉你的生意不好，服务不好，要分工明确，有擦地的，摆货的，试衣服的。要让你的店忙起来，给别人的感觉你的店很好。生意旺。