

婴幼儿服装批发,服装厂家批发

产品名称	婴幼儿服装批发,服装厂家批发
公司名称	广州罗町服装有限公司
价格	26.00/件
规格参数	品牌:罗町 型号:婴幼儿童
公司地址	广州市番禺区兴业大道1022号5楼
联系电话	86-02034726215 13570992247

产品详情

第一步是上柜日期。

第二步，以上柜日期计算出销售周数，也就是迄今为止该货品已经上柜卖了几周数，然后用累计销售数量除以销售周，这样就计算出该货品平均每周的销售数量。

第三步，用库存数量除以平均每周的销售数量，即得出剩余库存销售周，剩余库存销售周值说明了余下的存货还能卖几周。有了剩余库存销售周值做参考就很容易分析出是否需要补货、需要补多少数量的货，以及按照工厂或供货商的补货速度，追加订单是否来得及。简单的举个例子，1月20日销售一款冬季童套装的130码，卖出40件套，库存数量20件套，上柜日期为12月20日，那样销售周数为4周，计算出平均每周销售数量为： $40/4=10$ 件套，剩余库存的销售周数为 $20/10=2$ 周，这样就可以有数据依据的补货了。这个方法对于经营童装小店是个既实用又简单的方法，值得推广。很多小店的业主，在进货、补货方面大多靠感觉，由于小店对于现金流的健康程度要求是非常高的，因此如果盲目补货造成库存，势必对于童装小店的经营造成压力，因此做好数据分析对于小店业主是非常重要的。这里需要注意的是，新上货品最开始的销售经常是不太稳定的。一般在应季的前提下，观察销售和决定是否补单的最好时机应为新品上市2周后，这个时间段所反映的数值会趋于稳定并具有一定代表性。如果没有其他因素的影响，这时的数据可以作为补货参考。如何应对淡季—最好是四个字：“小步快走”，之所以有淡季旺季之分，不是因为气候，而是因为人。超市每年的元旦，春节，五一，国庆，中秋，周末的生意都比较好，其实只要你注意观察，这个时候买东西的，都是普通老百姓居多；而在非节假日购物的都是生活压力较小的人群；当然不排除退休的老人每天都会去超市买点生活用品。童装生意也是一样，在平常日子来买饰品的人生活相对宽裕，这些人购物特点是想买就买，只要自己喜欢，淡季主要就是做这些人的生意。所以保持每周都有新款上市，是非常重要的，当然补货还是要精挑细选，淡季销量下降，进货相对减少；每周有新品，这是服饰品生意最根本的要求。淡季生意下降原因是普通百姓的购买力下降，但有钱人的购买力没有下降，淡季主要是做有钱人的生意，旺季是所有人的人生意一起做。淡季减少进货量，但绝不能减少进货频率。旺季是我们最高兴的时候。几乎是进什么卖什么，如何面对旺季--也四个字：“大步流星”，旺季最怕缺货，在每周至少一次的补货频率要求下，要加大每次的补货量；淡季过来的人，很怕压货，不敢补货，这样会失去赚钱的大好时机；旺季是什么人的生意都

要做，也是什么货都能卖的季节。

一个普遍的规律是：淡季过后旺季不敢补货，旺季过后淡季胡乱补货。季节性商品是爆炸式销售，好卖的时候一天卖很多，不好卖的时候降价也没人要。季节性商品最怕压货；如果操作失误，前面赚的就是后面亏的。其实也是四个字：“先走为快”，来得快、去得快、多种选择、充分陈列。针对季节性商品的经典在于季节到来前二个月先上货，在季节结束前二个月先撤货。你会发现在元旦时，天还很冷，有的店已上太阳镜了；中秋时，天还热时，有的店已上手套围巾了。

总之：淡季——小步快走，旺季——大步流星，换季——先走为快！