

散装香水批发网

产品名称	散装香水批发网
公司名称	武汉绿贝商贸有限公司
价格	面议
规格参数	品牌:迪香欧 型号:DSE
公司地址	湖北省武汉市江汉区新华下路菱角湖万达A3座 写字楼615室
联系电话	18171271705

产品详情

香水加盟QQ：853720479 电话：027-85309686

微信号：dixocom 【名称：迪迪】

手机号码：18171271705 联系人：李迪女士

迪香欧香水吧加盟 <http://www.dsewh.com>

迪香欧香水官网 <http://www.dixo.com.cn>

迪香欧香水吧阿里巴巴官方网站：<http://me.1688.com/liweb2008.htm>

2015年将是“香水吧”这个行业火爆开始的一年，不管你相信与否，这些并不重要，重要的是看到这个商机的人已经在进行中。别小看一小瓶几十元的香水吧生意，也别以为用香水是有格调的人的事。人都有从众和模仿的消费心理，香水又是一种时尚文化，既然是时尚文化，那么愿意从众和模仿的年轻人大多在。高收入阶层有高收入阶层的时尚消费观念，低收入阶层也有低收入阶层的消费观念。谁说香水只能属于有格调的高收入阶层或白领呢？把香水昂贵的身份降低，以小容量和低价位迎合蓝领或其他中低收入打工阶层中的爱美女孩，香水吧同样可以帮你挖到第一桶金！对于一个刚出道又想自主创业并且又在处处寻找新型小项目投资的你还看不出商机，那只能说现在的你与机遇无缘；或者说你更适合只与资本投资打交道，看不起小本投资。“看不起”这三个字眼其实从字典里来解释是贬义词，表示眼高手低，看不起某样东西，或者某个人、某件事等。就如看过香水吧的资料介绍后，可能有人第一反应就会认为香水都是瓶装的才会有人要，这样散装的会有人买吗？能用香水的人都宁愿花钱买有品牌的，怎么会愿意花钱买这种“低档”的香水呢？当然，在不了

解香水吧这个行业前，有这样的想法完全可以理解。问题出就在，就是因你有这个想法导致了你的错失一个赚女人钱的机会。至今来访我们公司看产品实物的人还有许多不太清楚香水吧的消费群体主要是哪些，他们的消费心理，及香水吧的经营模式，还有赢利点在哪里等一系列问题。

一、市面上的普通瓶装香水与散装香水哪个优势更高？一瓶子100ML的瓶装香水可能只要几十元，同样的量肯定比散装香水5元/ML便宜了很多，为何消费者更愿意选择散装香水。

1、散装香水可以试闻，试用，喜欢再购买，非常方便；而瓶装香水一般不行，真是太不灵活了。

2、消费自主，我用多少买多少，不浪费；瓶装香水就是固定好的量没得选择，用不完只能扔了，真是太浪费了。 3、消费者每阶段都会试用不同的香型，从而找到真正适合自己的香型，如婚前大部分人会多谈几次恋爱一样，总结经验，找到最终适合自己的。为什么女孩子都喜欢一段时间换换发型，买新的包包是同样的道理，因为他们更喜欢新鲜的东西给自己带来不一样的感觉；瓶装香水买一瓶有的一年还用不完，真是太不创新了。

二、瓶装香水和散装香水，两者店面客流量差别？
瓶装香水买一瓶多的话，可以用一年，那么一年就只会来你的店面一次；散装香水，一般情况下买一次只能用二个星期，如果你的店开久的话，每天将会有络绎不绝的人来往。开店最怕没人气，这也是店主最头痛的问题，只要人流量上去了，营业额自然而然就会跟上来。

三、瓶装品牌香水与散装香水，舍谁求谁？ 虽然中国发展的速度相对快，如果有真正了解中国真实经济状况的你，一定非常清楚，在中国消费水平在中低层次的还是占有70%以上的份额，所以奢侈品只服务于少数人群，多数的人群还只能停留在经济实用型的产品层面上。试问有哪位女性同胞愿意花掉半个月的工资去买一瓶自己的喜欢的且昂贵的品牌香水呢？如果送礼的另当别论；只能说散装香水更适合她们现有的消费能力和习惯，想想沃尔玛为何一直打着“天天低价”的口号，我们就明白了。

香水吧的流行，撬动了更多女性同胞一直隐藏在内心深处钟情于香水的那颗蠢蠢欲动的心，从而将一发不可收拾。 公司主营产品，高品质香水，精油香水，加香剂，香薰产品系列电子商务招商，所有产品系列均是直接厂家供货，完善的服务体系和优质的产品是我们雄踞市场的根本。公司产品系列通过严格的国家认证和检验，确保为全国经销商具备更高竞争力的盈利产品体系，与全国经销商共同成长是我们的企业使命。欢迎全国各地的朋友上门考察，期待与您共同演绎香水财富！

小本投资好项目----迪香欧香水吧 让你的明天更精彩.....