

波尔洋2019春夏装韩版外披服装女装进货渠道

产品名称	波尔洋2019春夏装韩版外披服装女装进货渠道
公司名称	武汉爱弗瑞服饰有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:波尔洋 库存:10000 份数:100
公司地址	武汉市东西湖区九通路15号爱弗瑞服饰批发中心
联系电话	15902751355

产品详情

波尔洋2019春夏装韩版外披服装女装进货渠道

爱弗瑞服饰主要经营各服装进货数量计划,一般服装进货在哪进货渠道,初次做服装进货

你进货金额，还有补货的频率都影响了批发商对你的支持，如果你第一次进货金额高，或者你的进货频率高，那么批发商就会把你当重要的客户看待，随时透露你一些热销商品的动态，而且如果有新货来也会及时的通知你，所以在某一方面，你一定要得到批发商的支持，这也是至关重要的。服装店的服装进货价格决定了服装店的客户群体。同时，服装店的客户群体也决定了服装店的进货价格。所以，在服装进货时，不能全部拿便宜货。当服装店主选择15-30元的服装批发价格时，基本上中高收入的客户就被“挡”在门外了，因为就这种服装的进货价来说，服装店铺的装修也不可能上档次，服装的陈列也不会高雅或独特。对于这些货，中高收入的顾客肯定不会喜欢，想当然也就不会光顾这样的服装店了。一下子就去掉了60%以上的客户群，这算是好货源吗?答案是否定的。所以，价格只是衡量货源好坏的标准之一，服装店主在进货时，要考虑的最主要的问题是客户群的定位。至于，该选择什么年龄段或哪个消费水平的客户呢?对服装店主来说，可以把服装高中低的进货比例控制在10%、35%、55%，高档占到10%，中档35%，低档55%，低档货源可以作为门口的促销服装，也可以放在店铺中打折销售。打个比方，在早货商城上面就有对应的价位货品可以方便服装店主进行选购，价格标价明显，定位精准，适合不同类型的

客户。