

【代销货源】桑索女装一般几折拿货欧瑞迪新款连衣裙

产品名称	【代销货源】桑索女装一般几折拿货欧瑞迪新款连衣裙
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:欧瑞迪 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

【代销货源】桑索女装一般几折拿货欧瑞迪新款连衣裙

爱弗瑞服饰折扣女装货源主要经营各外贸尾单女装批发拿货，拿货女装一万够吗，中年女装外套拿货

比如服装面料，服装批发商说面料是你就能大概知道这个面料如今的市面价是多少。要看做工精细度，做工差的话衣服的人工成本就会低。遇到节假日，店内要保持一定的备货量，店内有三万的货品，你能做5000元的营业额，但是如果只有5000元的货品绝对是不可能一天能有5000的营业额。做折中[女装](#)

，不要把件数和金额的概念混淆了，同等的营业额你卖的件数比人家多，人家专卖店铺货300件，你也铺货300件，哪营业额肯定是上不去!作为从业者，我们只有理解了这些最基本的行业特征，才敢拍着胸脯

对别人说，我是资深服装人。进货商品种类第一次应该尽可能的多，因为你需要给顾客各种类产品的选择。各位服装店主都知道这样一个道理，那就是卖服装就是卖款式。款式越多，更新得越快，就越能抓住顾客的心。但是在进货前，一定要进行市场调查，你进的这些货到底能不能卖出去，最后可以怎么卖出去。另外，款式选取要客观，多看一些明星的穿搭，多看一些时尚流行的杂志，尽量把握时尚流行的方向，跟上时代的脚步，真正做到商品的与时俱进。如果说流行元素的意义在于保证你的产品能符合大众的口味，那么这里我们提到的差异性，就是能让你的款式与其他商家区分开。这一点，主要体现在卖点上；再拿前面的毛衣举例，前面选择的是圆领的中长款长袖毛衣；那么差异化可以表现在两方面一是主图，二是描述卖点上。具体可以为颜色、图案、赠品、配件、角度、材质、品质、展示等等卖点或形式上。