

【0库存代卖】做女装的拿货乐娜美高腰连衣裙

产品名称	【0库存代卖】做女装的拿货乐娜美高腰连衣裙
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:乐娜美 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

【0库存代卖】做女装的拿货乐娜美高腰连衣裙

爱弗瑞服饰主要经营各马克华菲女装工厂拿货，女装加盟拿货，女装档口拿货

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。也只有理解了这些基本特性，我们才能够看到数据背后更深层次的业务逻辑。做到知其然并知其所以然。一般来说，每个行业都会有行业明显的特质，比如有资源型、有管理型、有时尚型、有营销型。譬如制造加工行业，以代工为主。是管理型企业，重管理，轻创新；譬如专业的时尚设计公司，以产出创意的IDEA为主，是创新型公司，重创新，轻管理；再如石油公司，以提供源源不断的石油供应为主，是能源型公司，重资源，轻管理；上面这些公司类型，他们往往只要经营好公司的一条核心业务线，便能让公司保持竞争力。而服装公司不一样。以我10年服装行业经验之所见，产品设计线由设计部门负责，设计部部门负责时尚；销售管理线由商品、销售等部门负责，他们负责零售

细节的管理。时尚感往往是很难通过管理手段来优化和提高；零售细节的却可以通过管理的手段来逐步提升。比如通过陈列和搭配技巧来提升连带率，通过导购技巧的培训来提升成交转化率，通过店员的排班优化来提高人效。服装品牌把所有代理商、加盟商们召集起来，大家齐聚一堂。凭各自的销售经验与个人眼光挑选中意的样衣款式，然后加盟商、代理商们向品牌提交自己的订单。并支付一部分订单款给予服装品牌。传统型的服装企业一般要提前6个月开订货会，也就是说，在2016年春季时，便要提前订2016年秋季的货品。在2016年秋季时，便要订2017年春季的货。（快时尚除外）这里面，女装一般是一年订四次货，即春、夏、秋、冬各订一次。一般是在3、6、8、9四个月举行；而男装一般是分春夏、秋冬两次订货。