

# 服装进货多少柏芙澜双排扣双面羊绒呢大衣女

|      |                              |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 服装进货多少柏芙澜双排扣双面羊绒呢大衣女         |
| 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:柏芙澜<br>库存:10000<br>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

### 服装进货多少柏芙澜双排扣双面羊绒呢大衣女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货搭配、服装进货贴吧、服装女装进货。

2009年11月中旬，深圳一夜之间从“夏天”变成冬天。之前因为天气热，很多人不敢上太多冬装。深圳某女装品牌，在一个镇有4个专柜，其中一个专柜才做半年，是新手。降温的第一天，另外3个专柜当天就到品牌公司，各进了近千件往年的库存旧款棉衣。该品牌的新货是4.5折拿货，折扣高，卖价也高，毛利率没有多少，又走不起量。库存旧款，才1.5折拿货。他们拿货回去后，以两倍的价格狂清，短短一周的时间内，每个专柜仅此一项，就狂收了四五万元的利润。而那位新手，不懂行情，没有去公司进货，也就没得赚了。现实中有很多这样的情况，备货越多，压货越多，搞得店主们都怕上货了。有新货也没生意，没有新货更没生意，造成恶性循环。生意这东西得很小心，所以，有些事有些话我必须得重复一下：备足货跟“宁缺货，不压货”的理念并不是对立的，能否处理好就得看经营者审时度势的技巧了。备货也要看目标消费群体、市场容量和货品优势等。我做大路货“二批”的时候，经营过一个连衣短裙品牌。季前，上家为了预防货不好走，备了近40个样板，并都上了广告书（也叫画册）。等部分货品投入市场了，反映很好，上家就集中做十几个版，其他版只做少量，有几个版甚至不做。我在上家窜货的情况下，仍然取得了可观的销售业绩，其中销量超过500件的版就有5个。这个品牌，我每周上货1~2次，以保证足够的货品供应。该品牌终的压货率只有5%。而按我的下单量来算，仅夏装和秋装，就有20万元的货没有供上，至少损失了25万元的营业额。

