

# 服装店求货源熠净薄款双面羊毛羊绒大衣毛呢

产品名称	服装店求货源熠净薄款双面羊毛羊绒大衣毛呢
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:熠净 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

### 服装店求货源熠净薄款双面羊毛羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装店求货源、服装店欧洲货源、服装店哪里找货源。

有人说:如果现在的中国服装行业都停产的话,我们不用担心没有衣服穿。因为现在所有行业的服装库存加起来,都能在市场里面再卖两年。每年到了清库存的时候,就是各个经销商头痛和烦恼的时候。但是,清库存对于终端的商家来说,即是一个难题,其中却也孕育着商机。如果能够掌握有效清库存的方法的话,店铺的业绩提升难题也将引刃而解。接下来,将给大家传授六大法宝!所谓果蔬搭配法,就是要将正价货品与特卖货品进行搭配,捆绑销给经销商。首先由总公司或者是总代理的物流部门事先将这两类货品搭配好。经销商拿多少正价货品,就搭你多少特价商品。相当于拿一送一!我们都知道要清理库存,但是往往到了季末再处理已经来不及。因为一件500元的货品,开季促销还能卖350,但是到了季末降到250都未必能卖的出去!比如,夏季男装一般是在10月份之前订货,那么现在男装的库存对我们来说就已经有压力了,这个时候我们就要考虑开季开始做促销,有款半个月卖不动就要立刻采取促销方案或者是进行降价。合作共赢法,主要是指代理商与经销商之间的合作。因为品牌的投射范围很大,每个省每个区域都会有一些消化库存能力很强的经销商。通常商场是一个好的消化环境,但是经销商本身没有那么多的库存,撑不起场面,不能和商场达成共识,这时候双方联合,代理商以较低的折扣将库存拿给经销商消化,一举两得!所以无论是代理商还是加盟商都可以自身的需求进行联合消化库存。