

开服装店选货源技巧艾普玛秋冬款双面尼外套女

产品名称	开服装店选货源技巧艾普玛秋冬款双面尼外套女
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:艾普玛 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

开服装店选货源技巧艾普玛秋冬款双面尼外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、开服装店选货源技巧、开服装店如何找货源、开服装店如何获取货源。

促销备货：根据受众人群、商品的打折力度、推广渠道，结合历史数据基本可以估算出一个销量。但一些卖家容易看销售好，比如3天的活动，一下爆了，1天就卖完了，然后按第1天的销售备货，但是后两天的销售并没有第1天好，多备的货就会成为呆滞品。把自己的呆滞商品，在每个类目里做个二级类目专门卖呆滞品，有时候也可以放一些性能比较好的产品，充当呆滞品，让用户有捡漏的感觉。呆滞品专区是放能销售出去的呆滞品，不要放不能销售出去的呆滞品。这个要根据不同的类目而定，可以和热卖的商品捆绑，例如父亲节卖剩的衣服，在儿童节的时候，捆绑成家庭套装卖。也可以多种呆滞品放一起，然后打折卖，这样的捆绑是商品无关联的较多，比如多种图书捆绑一起大促销。还另外一种促销，就是送，只要你给邮费，商品就当是送你的。只要将商品换个描述，换个图片就能重新上架卖出去，然后针对另外一个区域推广，这样的例子有很多。新品总的来说都是比较吸引人的。这种方法用得较多的是服装类目，呆滞品直接换个牌子，或者直接说外贸原单进行销售，在网站开辟原单或者类似无名良品的专区销售，针对小资消费群进行销售。这种大规模出售的销货方式常见的是放到底级市场去买，或直接打包卖给代销商，或者直接到批发市场找代销商。有时候服装业也是这样，如去年双11大促销害苦了做羽绒服的，节日后，所有的服装需求基本满足了，幸亏线下和线上还是区别很大的，到白马市场还是能甩出

去的。