

# 服装应如何拿货芭比瑞雅连帽双面尼羊绒大衣

产品名称	服装应如何拿货芭比瑞雅连帽双面尼羊绒大衣
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:芭比瑞雅 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

### 服装应如何拿货芭比瑞雅连帽双面尼羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装应如何拿货、服装品牌店拿货、高档服装拿货网。

别因为卖那点夏装，错过了秋装的销售时机。然后为了卖秋装，冬装又剩下了。为了卖冬装，春装又剩下了。周而复始，就这样恶性循环下去，过两三年，这个终端可能就垮掉了。为什么说有的店铺销售好，有的店销售不好，其实和销售节奏也有关系。如果店铺春装销售得快，夏装自然上得就早，收得也漂亮，秋装上得也及时，收得也干净，冬装马上进店，刚好赶上时候，整个四季销售都是遵循了天合地利人和。多把剩下来的一些春装和秋装在1、2月份拿出来促销，完事。销售节奏控制得非常好。所以说，现在很多零售商的控制手法往往都忽略了销售节奏的控制，他控制个别品类销售的时候，往往处于失控状态，他根本不知道，有的货在店里两个月都不销售一件。而有些款订回来就是辅助款，可能只是陈列其中的一个吸引款。这样一来，无论是从颜色、价位、品类、还是款式上看，都不是主打、主推的，终端推广的时候就没必要推它，订的时候就不该订那么多，如果店铺少，每店一两件足已。所以做服装销售不要总是强调某几个款或者某一段时间的胜负，要看全年的收益，有时候我们必须要做一些“牺牲”。我们的货品组合性如何，它将直接影响到我们后期的连单率高低。所以，我们要问问自己，订货的时候，是否考虑了这款衣服的可搭配性。款式可搭配性的尺度拿捏的是否准确，是否周全考虑；货品品类的结构组合是否合理，这些都将不仅影响销售，而且会影响到店铺的连单率，这是个非常关键的指标。