

一般去服装厂怎么拿货庄丽欣单排扣双面羊毛羊绒呢大衣女

产品名称	一般去服装厂怎么拿货庄丽欣单排扣双面羊毛羊绒呢大衣女
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:庄丽欣 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

一般去服装厂怎么拿货庄丽欣单排扣双面羊毛羊绒呢大衣女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、一般去服装厂怎么拿货、怎么找服装代工厂拿货、网上服装走份厂家拿货。

虽然我们是经销商，但是从各个角度来说，我们需要转变自己的位置，把自己看成是一个品牌运营商，这样才能从心态上根本改变经销商的发展。什么是品牌运营商？一个品牌运营商，应该具有两个特点：拿到厂家的产品品牌后，并不单单把自己看成是一个“二道贩子”，仅仅是加点价卖出去，而是把自己当作厂家在当地市场的销售“操盘手”，把企业销售部门延伸的市场职能真正做好，学会策划市场，而不是对于厂家等靠要，以致命运掌握在厂家手里。打造自己的品牌，包括企业品牌以及个人品牌，让自己能够游刃有余。可以结合自身的资源以及当地的具体情况，打造自己差别化的品牌特点。比如：店铺服务。现在的零售，对“服务”的要求越来越也高，如果，让每一位顾客感受到你们家独特的优质服务，当“优质服务”成为你家店铺的标签时，那么你家的品牌自然建立。很多经销商“贪多求大”，他们误认为代理的产品越多，风险越小。其实，这只是从规模分摊成本的角度来考虑，而从管理的块面来思考，就会发现，品类越多，管理的难度越大，承担的风险相应越高，尤其是代理渠道及团队等资源不能互补的产品时。因此，与其做一个什么都经营的“杂家”，不如资源聚焦，做一个专业化的经销商，聚焦某一行业某一档次某一渠道的产品，做深做透。软实力是相对于硬实力来说的，比如，客情关系，完善

的服务，营销人员的良好素养等等。软实力必须要靠积淀，靠教化，它需要日积月累，不是一朝一夕就能够做到。可它对经销商做强做大，起着至关重要的作用。只有强化自己的软实力，经销商才能真正具备核心竞争力，才能吸引下游客户而更好地参与市场角逐。