

怎么去服装走份拿货法尔莎山羊绒双面羊绒大衣毛呢

产品名称	怎么去服装走份拿货法尔莎山羊绒双面羊绒大衣毛呢
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:法尔莎 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

怎么去服装走份拿货法尔莎山羊绒双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、怎么去服装走份拿货、服装走份拿货app、服装拿货一般多少钱。

海尔集团张瑞敏曾说过：“没有淡季的市场，只有淡季的思想。”服装经销商要想在销售淡季提升业绩，首先要改变自己的经营理念，树立“销售无淡季”的意识。其实，很多店主的销售在这段所谓的淡季期一落千丈，不是因为服装没有市场了，而是因为淡季的思想在作祟。淡季的时候，有的店主不是想办法做销售，而是一味地等待或者抱怨，可是也有店主在淡季的时候一个30平方米的店，一个月照样能做6万多。说到淡季促销，多数店主都惯于使用打折、甩卖之类的措施，这些固然有一定的效果，但家家都这么做，你的打折还有新意吗？而且同样是打折，还有主动打折促销和被动打折促销之分，打折的效果大不相同。在这里说个例子，丁姐在商场附近的一个写字楼里经营精品女装店。同处这个楼层的女装店数不胜数，客流量少是他们的致命点，近这个楼里的很多店铺都开始关门，或者重新装修。但是，丁姐的一场“老顾客特卖场”促销活动让安静的楼层顿时热闹了起来。“回馈老客户，让新客户眼红，这个效果超出我的预料。”丁姐说，“促销的商品定价都很低，是实实在在回馈，这样虽然促销产品的利润比以前低，但带动了其他商品的销售，平均下来还是有钱赚的。”另外，丁姐在网上也有一个店铺。“虽然没有太多时间用在网上，但这也是一个宣传渠道，很多顾客都是在网上看到我们的店铺，知道了

实体店的地址后就直接过来了。”