

服装档口拿货布卡欧美双面尼羊绒大衣

产品名称	服装档口拿货布卡欧美双面尼羊绒大衣
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:布卡 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

服装档口拿货布卡欧美双面尼羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装档口拿货、服装拿货行话、服装生意拿货。

这些东西都是我们终端长期要关注的，要守住自己终端的货，要控制住。实际上，在终端，有些货是早就该撤下来的，它的薄厚不对，包括这个品类的特征也不行，该撤就应该撤。随着我们秋装的大量到店，后期的冬装到店，陈列的位置非常宝贵，所以，撤货是现在你们要做的主要工作，有些夏装该撤了吧，你如果不撤夏装，你秋装销售比例就会受到影响，因为你重心不突出，该撤就撤，别因为卖那点儿夏，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，这个终端可能就死掉了，就是这个道理。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。比如如果店铺春装销售的快，夏装自然上的就早，收的也漂亮，秋装上的也及时，收的也干净，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。多后把剩下来的一些春装和秋装在1、2月份拿出来一甩，完了。销售节奏控制得好。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，没人知道。有些款订回来就是辅助款，可能就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。所以我经常讲：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，你要看全年的收益。有时候我们

要做一些牺牲。