

服装店实体店货源千百惠双排扣双面羊毛羊绒大衣毛呢

| | |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 服装店实体店货源千百惠双排扣双面羊毛羊绒大衣毛呢 |
| 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:千百惠 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

服装店实体店货源千百惠双排扣双面羊毛羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装店尾货货源、秋季服装进货清单、服装进货应该拿哪些衣服。

一般而言，对于一些季节性商品，往往有销售淡旺季之分。因为，大众消费心理是“有钱不买半年闲”，即按时令需求，缺什么买什么。商家一般也是如此，基本按时令需求供货。因此，商品在消费旺季时往往十分畅销，在消费淡季时往往滞销。但现在有些商家反其道而行，在时值暑夏，市场上原本滞销我冬令货物，如毛皮大衣、取暖电器、毛皮靴、羽绒服等在某些城市销售看好。这就是人们常说的“反时令促销”。有心计的商家常常推出换季商品甩卖之举，而消费者中不乏买者，主要目的在于获得时令差价。这是指以售后服务形式招徕老顾客的促销方法。一些销售如电器、钟表、眼镜等的商店专门登记顾客的姓名和地址，然后，通过专门访问或发调查表形式，了解老顾客过去在该店所购的商品有没有什么毛病?是否需要修理等等，并附带介绍新商品。而这样做的目的在于增加顾客对本店的好感，并使之购买相关的新商品，往往能收到奇效。这种促销方式关键在于商店具有完善的顾客管理系统，能与顾客保持经常性的深入沟通。这就要求商家分期分批地选择一些商品为特价商品，并制作大幅海报贴于商店内外，或印成小传单散发给顾客。这些特价商品每期以三四种为限，以求薄利多销，吸引顾客，且每期商品不同，迎合顾客的好奇心理。于是，顾客来店选购特价商品外，还会顺便购买其他非特价商品。当然，

特价商品利润低微，甚至没有利润，但通过促销其他商品，可得到补偿。即商家每天推出低价商品，以吸引顾客的光顾。它与主要依靠降价促销手段—扩大销售有很大不同，由于每天都是低价商品，所以是一种相对稳定的低价策略。通过这种稳定的低价使消费者对商店增加了信任，节省人力成本和广告费用，使商店在竞争中处于有利地位。值得注意的是低价商品的价格至少要低于正常价格的10%~20%。否则参顾客不构成吸引力，便达不到促销的目的。