

湖州卖服装进货伊贵人千鸟格双面羊毛羊绒呢大衣女

产品名称	湖州卖服装进货伊贵人千鸟格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:伊贵人 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

湖州卖服装进货伊贵人千鸟格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、服装进货的软件、服装店哪里拿货、小量拿货服装厂。

目前服装品牌之间的竞争非常激烈,为了提高服装店的销量和业绩,店主们纷纷采用各种手段和策略,想把服装销售出去。其中,打折促销是常用的营销策略。但大家都在做打折促销,使得这一策略的效果大打折扣。那么,打折促销要如何做呢?要分时机、分程度、分范围来策划。指要确定哪些商品打折,要明确为什么要对这些商品打折,考察是否符合打折的目的,这一点很关键。如现在的新品是否要打折,首先考虑到新产品的区域性,若是这款新品在某地区并不受欢迎,即便有比较大的优惠,未必能动销,因此因地制宜,因时制宜,考虑这些因素,确定在哪里打折,打下来会不会有效果。这是令消费者动容的一点。确定打折的程度,让利的幅度,既能吸引顾客,又不丧失利润。一般而言,现在的服装,在很多专卖店都是非正价销售,在9折—9.5折之间,在促销期间为了拉动销售,必须考虑某些人气产品价格超低,吸引人气。总体而言,促销期间高于8折,效果并不是很好,但为了考虑自身的利润总体折扣控制在7折—7.8折,比较适合。当然,对于那些长期积压一年半以上的产品,为了回笼资金,可以把折扣降到成本价。要清楚在什么时间打折为合适。现在很多服装经销商都是选择五一、十一、元旦、春节,这些结婚和乔迁高峰期进行,但是所有服装企业都在这么做,对你来说效果就会打折扣,比如制造特殊事件和新闻,或者在淡季进行清仓大酬宾都是可以值得深度挖掘的。

