

女装货源工厂魅之女双排扣羊毛毛呢外套女

| | |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 女装货源工厂魅之女双排扣羊毛毛呢外套女 |
| 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:魅之女 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

女装货源工厂魅之女双排扣羊毛毛呢外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、冬天服装进货多少钱、怎么去服装走份拿货、服装走份拿货app。

“买赠”也是常用的促销手段，不少店主也做过，做法不一样，结果肯定也不一样。丁姐认为：“关键在你的赠品是什么，有人送袜子，有人送手机绳，这些有得送肯定好过没有，但大家想想，袜子穿几次就扔了，手机绳人家没准用都没有用就扔了，能不能送点客人常用的东西？比如手包、精致的化妆镜、耳环，这些人家常放在身边的物件。顾客一用到这些就会想起你的店铺，效果能一样吗？当然这些赠品不是让你亏钱去赠，羊毛出在羊身上的道理大家都懂，只是提醒大家要做就做得到位。”除了百货商场的年中庆促销活动，很多服装专卖店也独立举办店庆活动，相关的折扣优惠和礼品一方面可以回馈老顾客，使关系得到巩固，另一方面还可以吸收新的会员加入。开服装店，不能不知道“旺季取利，淡季取势”的道理，还有句行话叫“赚头不赚尾”。这应该是服装店淡季营销的核心思想。取利，就是要夺取大销量；取势，则是获取制高点，争取长期的战略优势。同时，服装行业服装店淡季需求不旺，服装店的营销应更强调竞争导向，把更多的精力放在关注和分析竞争对手上。相对而言，旺季则应强调需求导向，顺应消费者需求，对于“取利”更有现实意义。中研国际咨询师祝文欣认为：“旺季抢增量，淡季抢减量”是服装店淡季提升销量的根本策略——以比对手更强的促销、更广的宣传和更低的价格进行掠夺。但需要指出的是，服装店淡季的绝对量毕竟有限，所以，投入的兵力要有度，抢的程度也要有度。

而且，服装店淡季做销量，同样重在取势。