

潮流女装货源网嘉贝逸飞英伦风双面羊绒大衣毛呢

| | |
|------|-------------------------------|
| 产品名称 | 潮流女装货源网嘉贝逸飞英伦风双面羊绒大衣毛呢 |
| 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:嘉贝逸飞 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

潮流女装货源网嘉贝逸飞英伦风双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、网上服装拿货、武汉服装厂家直接拿货、新服装店秋装拿货技巧。

"天气热了，晚上出来逛街的人比较多，晚上生意还是不错的，有时候一天的营业额都是晚上做出来的。"陈先生表示，如果高温天气持续，他会考虑把小区内的店铺营业时间改为下午五点到晚上九点，专做"夜市"生意。其次，服装店在淡季适时推出一些新产品，也可以有效地切割对手的市场份额。从取势的角度来看，这样能强化该服装品牌在消费者心目中的地位。对于营销预算有限的服装经销商来说，以有限度的广告宣传和适量的新品推出可以取得不错的影响力。"顾客来了几次，如果你的店铺都一成不变，没有新货，他们以后就会放弃这个店了。"陈先生说到。另外，有一些服装店本着"投入和产出成正比"的原则，在服装店淡季大幅压缩费用。陈先生认为，这样做，只会使销售压力更大，服装店淡季更淡。适度改善陈列方式，降低单价及利润，甚至贴本甩货，在淡季保持适度的促销，特别是形成对竞争者强大的促销压力，往往能取得事半功倍的效果。大部分营销专家的共识是：淡季时将有限的资金投入在能够刺激消费者的促销活动上是比较明智的营销方法。服装店淡季的促销切勿过分依赖于单纯的降价打折上。为了减轻库存压力、增加现金流而进行的大幅度打折，会破坏品牌形象，影响后续的销售。替代性的策略是，可以考虑提高产品的附加值和增加一些服务，这样在增加短期销量的同时，不会对已经购买了产

品的消费者造成太大的负面影响。进入服装销售淡季，通常的旺季主力渠道都会大幅度萎缩，但另外一些销售渠道则开始展现其价值。很多百货商场已经开始实施淡季的整体促销手段，对于将品牌进驻商场的代理商来说，只要配合商场的活动，不需要自己再削尖了脑袋另想促销方法，商场这一渠道应该强化；另一方面，针对所经营品牌的特点，服装经销商还应开发新的渠道，适应产品的淡季销售。