

高品质女装进货渠道欧时力薄款双面羊毛羊绒大衣毛呢

产品名称	高品质女装进货渠道欧时力薄款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:欧时力 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

高品质女装进货渠道欧时力薄款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、女装服装进货源、加盟服装店货源、货源货源服装店。

很多创意会让你感觉有点天马行空、与众不同，正因为这些方法新颖出奇，难于模仿。所以才让竞争对手根本无所适从，从而远远地被你抛在身后。“三八妇女节”的促销，就是这类的营销智慧。我们身边有大量的隐藏商机，只要你换个视角，就可以发现其中的金矿。男人本身并不缺乏消费能力，他们只是缺乏消费热情及欲望。所以，长期以来，以男士为促销对象的活动，都是很少见的。尤其是在“三八妇女节”这样的节日当中。但是，想要激发他们的购物热情，又是不太容易的。所以必须给男士一些有效的机会与理由。我们都知道，男人与女人在一起逛街时，女人往往是选购的人；男人往往是掏钱的人。所以，想要让男人接受促销，就必须把女人和男人搭配在一起。这样，女人为了获得男人的“欣赏”就会大肆采购；而男人为了获得女人的欢心，就不得不“买单”——我们称之为“各取所需”。所以，这次“三八”节里，我们设定了“优秀男士奖”，说得直白点，就是鼓励男人在女人面前“好好表现”，多给女人买点东西，多刷几次卡，从而获得女人的表扬与肯定。因此，你要注意，我们奖励的对象，不是女人，也不是男人，而是女人对男人的“评价”。这就是一种非常具有杀伤力的“促销”诉求，快速激发了男女搭配的购物行为。这实际上是一种巧妙的心理暗示，直接强化了男人与女人之间的关系纽带。因此，我们的促销取得了显著的成绩，销售业绩上升了10倍之多。

