

梦思兰2020春装苎麻新款中长裙服装进货方法

产品名称	梦思兰2020春装苎麻新款中长裙服装进货方法
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:梦思兰 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

梦思兰2020春装苎麻新款中长裙服装进货方法

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货有哪些地方、做服装生意怎么拿货便宜、武汉服装厂家直接拿货。

“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。小燕认为：“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？比如小手包、精致的化妆镜、小耳环，这些人家常放在身边的小物件。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。“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。除了那

些基本的淡季应对策略以外，还有一些方法也能起到提高销量的效果，首先是调整营业时间。百荣世贸商城二期内某鞋店老板陈先生表示，自己在百荣开店的时间并不长，客户资源正在积累中，近期天气炎热，早上8点多开门时生意还比较好，而他的另一家店铺是在附近的一个居民小区内，可以自由控制营业时间，现在早上8点多就开门，晚上10点才关门。