

# 慕拉2020早春套头五分袖拼接裙子服装店拿货技巧

产品名称	慕拉2020早春套头五分袖拼接裙子服装店拿货技巧
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:慕拉 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

### 慕拉2020早春套头五分袖拼接裙子服装店拿货技巧

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装拿货app、服装拿货品牌、服装工厂拿货QQ号。

很多经销商，尤其是大型企业的经销商，往往扮演了一个配送商的角色。因此，经销商需要向服务商转变，通过提供下游客户需要的服务，为产品增值，为自己获取更大的利润空间而打下基础。经销商除了配送服务外，还可以通过提供市场调研、市场策划、终端促销执行、深度分销、协销等，提供产品延伸价值，不断地为自己的行为增值。对于一些经销商老板，总是喜欢或者热衷于事无巨细，大小事都自己亲自操盘，以致感觉身心疲惫，精力不支。其实，对于经销商来讲，未来的市场竞争，一定是团队的竞争，只有依靠团队的力量，经销商才能做自己该做的事情，才能迈向规范化管理的新历程。所以需要强化团队的管理。那么如何培养一支优秀的团队？在“新零售·颠覆式营销系统”中，主顾问曾诚老师提出“集中优势兵力，各个击破”门店作战方法，无形之间提供了优质的团队打造方法，快速培养出优质的门店团队。经销商要想做强做大，一定要从作坊式的家族化的怪圈里走出来，真正地实施公司化管理。要根据专业化的分工，适时引进职业经理人，要实现依“法”治企，而不是人情治企，要打造管理平台，要引入流程化、规范化的管理规章制度，要以企业“法律”的准绳来约束和要求所有员工的行为，避免对亲戚和“外来人”两个标准去考核和激励员工。营销是价值链的有序、有效传递，经销商是连接

厂家与下游客户的关键一环，但商品要想实现它的价值，光靠经销商的力量还远远不够。必须要充分调动上游厂家及下游分销商、终端商的积极性，才能把产品销售好，才能持续挣钱、持久挣钱，而要想实现这一目的，一个核心的思想就是经销商必须坚持共赢与协作。有什么女装品牌之多品牌经营建议

对于创业者而言，虽然国内外各种女装品牌令人眼花缭乱，但是找到适合自己区域运营的女装品牌才更有必要。国内的折扣女装飞速发展，一般国内一二三线的女装品牌库存都能找到不错的货源，为多品牌集合店创业提供了可能。且创业投入的成本比单一的加盟某个品牌要低的多，适合更多中小创业者。