

女装进货的价格敏子20年春装新款女式风衣外套

产品名称	女装进货的价格敏子20年春装新款女式风衣外套
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:敏子 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

女装进货的价格敏子20年春装新款女式风衣外套

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、大牌女装进货、怎样开服装店怎样拿货才好卖、开服装店的人都是去哪拿货的。

有些销售人员一定会问，客户已经决定购买了还有什么销售话术和技巧？呵呵，伟大的销售员网告诉你，有的，有很多销售人员都是到这一步败下阵来得。特别是那些大宗产品，销售人员费劲心机，周折无数，好不容易让客户决定购买了，此时，销售人员兴奋异常，终于有一笔大单入账了，一句不经意的话语，一个不经意的眼神，让客户疑窦顿生，搞砸了生意。真是欲哭无泪。此时，正确的销售技巧和话术就是：不要兴奋不已的样子，不要喋喋不休，不要很急迫；沉着冷静，有问则搭，不过分解释，一步一步地推动客户办理完成交手续。眼下正值夏季，对于服装行业来说此时正是服装人消弥的时期，面对淡季的到来很多服装人都不知道如何应对。很多厂家以及营销人员在销售淡季一般都采取“以静制动”策略，即尽量减少人员出差，以节省开支，每月底，销售人员会跟关系较铁的客户通过争取一些营销政策等方式进行压货，市场运作基本上靠自然销售，处于半停滞的“休眠”状态。实际上，在销售淡季，如果厂家及销售人员能够逆向思维，不按常理出牌，积极调整优化，主动出击，即使是淡季，市场仍然大有文章可做的，销售淡季，一般应该做好如下几个方面的工作：其实，很多营销人员之所以在淡季无所事事，跟他们根深蒂固的淡季思想有很大的关系，在他们的思想意识当中，淡季就是销量小，再努力也没

用，不如好好给自己放放假，轻松一下，以备旺季再战。在这种思想的支配下，作为原本就处于淡季的市场来说，根本就不可能积极主动地去出主意，想办法，从而让淡季不淡，旺季更旺。因此，作为营销人员，要想顺利渡过淡季，首先就要扭转自己的淡季观念。除了备货时间的明确之外，羽绒服折扣女装货源批发时又有什么需要注意的呢？

一看：除了看这批羽绒服折扣女装货源的商标、产品标识、洗水唛、充绒量数据之外，还要亲自上手感受一下羽绒服的做工以及羽绒服的充绒蓬松度和均匀程度，看看有没有跑绒现象等等。目前的羽绒服货源一般根据来源可分为鹅绒和鸭绒，根据颜色分为白绒和灰绒，相对而言白羽绒不挑面料颜色，更受市场欢迎一些。

二掂：用真羽绒制作的羽绒服折扣女装货源，根据面料的材质重量和充绒量的多少而略有不同，但一般用尼丝纺做面、里的羽绒上衣，总重约在500~1200克之间，掂在手里发轻、发飘，且蓄热导热性能好；但是如果羽绒服过于重，掂在手里沉甸甸的、或者一块儿充绒多较重，其他地方却单薄的就有可能碰到质感较差的混合绒或者粉碎绒。

三摸：用手摸捏羽绒服折扣货源，若手感柔软又有完整的则为好产品，若手感柔软但弹性差，或有过大、过粗的长毛片与短小的羽毛管均为质量不过关的羽绒服产品。