

女装进货每款进多少梦思德20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装进货每款进多少梦思德20年冬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:梦思德 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

女装进货每款进多少梦思德20年冬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、女装进货批发市场、开服装店的人都是去哪拿货的、从市场走份拿货的服装。

即要把辖区内各乡镇、各街道的空白网点一网打尽，实施扫街式铺货，销售旺季，由于产品供不应求，无暇顾及空白销售网点，尤其是一些看不上眼，或者相对比较偏远的小网点，其实，蚂蚁多了也是肉，对这些网点实施地毯式、全方位的开发与覆盖，整合渠道资源，有时能够起到意想不到的增量效果。到了旺季，更是可以产生“核聚变”效应。利用淡季对手存在麻痹思想的机会乘机争夺、抢占对手的销售网点，使自己拥有的销售网络不断扩大，也是销售人员实现淡季不淡的有效手段之一。在销售淡季，可以利用新产品推出，给予特殊优惠政策的方式，吸引对手客户加盟，从而“明修栈道，暗渡陈仓”，为市场增量打下基础。即利用淡季，大力度开发特殊通路或渠道，通过渠道拓宽，让产品进入更多的渠道销售，增加产品与消费者接触的机会，让产品潜移默化地进入目标消费群体的心智，从而能够增加销售量。在销售淡季，销售经理可以通过招商的方式，反向思维，为别人所不为，通过淡季招商，扩大选择面，加强沟通与交流，选择更合适的客户，借此，可以厉兵秣马，不断扩大市场销量及占有率。拓展拓宽渠道，是销售人员淡季寻求市场增量的突破口。销售淡季，对于厂家销售人员来说，工作的时间相对充裕，因此，利用销售淡季，加强、加深客情关系，倒是一种改善客情，取得各级渠道商信任与好感的

绝佳机会，也是一种曲径通幽、赢销人心的攻心战术。名品折扣店哪来的货源？目前全国做的最好的折扣批发地就是广州和杭州了。一手货源供货的，汇集了上海、杭州、广州、深圳、珠海、香港等地区的品牌服装厂商的货源，品质优良、做工精细、款式丰富、单款量少、吊牌唛码齐全，价格和各方面的性价比都很不错。

对于刚开店的店主来说，货源是最难解决的，爱无季小编建议多去别人的服装店参考吸取经验，以便更好的打理自己的名品折扣店。