

网上女装进货攻略柏菲特卫衣20年春装新款女式风衣外套

产品名称	网上女装进货攻略柏菲特卫衣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:柏菲特卫衣 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

网上女装进货攻略柏菲特卫衣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、散货女装进货折扣、服装拿货去哪里拿、开服装店可以在网上拿货。

任何一个服装店想要实现零库存都是不现实的，所以，能够控制好节奏，在适当的时候做些适当的特卖活动;如，团购、VIP惠售、发行优惠券、时间段抢购、节假日促销等，都是不错的办法。通常来说，这样的办法不太会损害经营者的信誉、形象，也不容易影响与供应商的关系。北京的王盟开店2年多啦，她的防止库存的秘诀那就及时与批发商联系换货。在进货时，她坚持少量多款，并给店里的导购定下规矩，只要新进的款式在3天内没人询问，或在5天内没售出，便迅速返回批发商那里调换其他颜色或款式。目前服装批发市场的竞争非常激烈，批发商为啦尽可能多卖货，通常都允许调换同款的其他颜色或款式。对那些不允许调换的批发商，王盟是坚决不会去拿货的。用她的话说，这种防止压货的办法不仅给她带来啦大的现金流，也让店里新款层出不穷，非常吸引买家的目光。当然，这样做也有一个缺点，那就要时常看批发商的脸色，而且调货不能太过频繁。“35元进的衣服，如今25元都要卖出去。”8月还没到，陈娟的服装店就开始换季大清仓、大甩货啦，她说，宁可亏钱、不可压货，这是服装淡季的一个销售原则。小店的运转资金主要是每月卖出去的钱，如果货被压住啦，多两个月就支撑不住啦。甩货主要是为啦保租金，挺过两三个月，坚持到旺季。陈娟的服装店为防止压货，还不到换季的时候就不再进当季

货品啦，精明的她会在此时把服装店偷偷“变脸”，投向那些旺季产品。如， she 会把以前做陪衬的几个皮包、小饰品等摆到显眼的位置，像耳环、项链、手链、脚链这些小饰物，及设计可爱的卡通包、帆布包等，虽然赚的钱不多，但单个的利润还是很高，而且打眼的商品很容易吸引客流，有时候人一多还会忙不过来，淡季也就容易熬过去啦。用陈娟的话说，只要稍微动动脑筋还是有适合的生意可做。剪标衣服货源的概念

所谓的“剪标”尾货，就是品牌商为了避免尾货产品对正品造成价格冲击，一般会把衣服领标品牌字眼、吊牌剪掉然后再次销售（有些品牌只剪吊牌，会保留领标），这类剪标尾货的面料、做工、质感都和正品一致，但价格往往只有正品的1/10，所以很受市场欢迎。同样，如果您批发到的折扣货源没有剪标，那是因为一单折扣货品流入市场，剪与不剪，靠的是和品牌厂商的沟通。这样才造成了折扣市场上涵盖剪标和保留原标的这两种类型的货源。