

女装进货渠道工厂我爱巧克力20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装进货渠道工厂我爱巧克力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:我爱巧克力 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

女装进货渠道工厂我爱巧克力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、品牌女装进货折扣、服装拿货打包是几件、开服装店去哪里拿货源。

品牌商品相对来说性价比就普遍偏低，不见得是它的款式、面料、做工好，可能是它有品牌、有服务、有保障，所以价格才高，品牌的商品相对来说有一定的保障性，起码售后服务大多数会做到位。批发市场拿货的商品性价比较高，而且款式多，但是做工与面料就相差太远了，有的非常好，有的非常差，大多数是没有退换货和售后服务之谈的。有利就有弊，看你自己的选择了，分析哪种更适合你、你的店或你未来的店。开服装店，进来容易出去难，要投资一个服装店资金要求不是很大，几百元到几十万元都可以做，小有小的做法，大有大的运做。做服装就很容易进入这样的尴尬地步，看过去每天都在走货，根据每天卖的货物，算算毛利还不错，一个月下来也有一定的收入，但是总是不见银行里的钱多起来。直到有一天才发现，原来钱全在货里面。为了不断的吸引顾客，所以更换款式比较快，往往造成那款服装还没走什么，又上新款，这样也是没办法呀，没有新款顾客看看就走人了，呵呵，弄来弄去，可能进的服装只有三分二卖掉了，还有三分之一成了库存，对于地段好，人流量高的店铺也就低价甩掉了，但是每个店都能用的掉吗?未必!这样又对那些生意本来就一般走量不大的店造成更大的压力。时间一长库存服装占用的资金就不少了!本人曾经和许多服装店老板们都沟通过，他们在经营服装店大难点就是压货

，货物积压可以要了他们的命，本人调查了一些店才知道一个这样的吓人数据：平均店面20平米，平均库存2000多件，平均服装款式300款以上，平均月销售量150件左右。为了维持店的生意，还在不断的进货与压货，不过也有经营的好的，本人有个女客户做服装店10年，3000元起家，在经营过程中一直都没有压货，我确实很佩服她，呵呵，不过她开服装店这么多年也没赚到钱，每年的纯收入也只有不到1万元。服装批发市场最为基础也最为龙蛇混杂，所以对于想迅速对服装行业产生了解或者是想看到各类货源的店主朋友们来说，这种方式最为直观。但是全国各地的服装批发市场众多且货源属性不一，从选择目标的服装批发市场到后期的实地考察以及选货订货，都有很多门道和关节需要打通，耗费的精力最多、时间占用也很久。所以更适合没有经验但是对服装行业很有兴趣，初次转行来服装行业的新手店主。