

百袖品牌女装进货卡丹美思20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	百袖品牌女装进货卡丹美思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:卡丹美思 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

百袖品牌女装进货卡丹美思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、谁有女装进货渠道、零售服装店货源、零售服装店出口货源。

像小吴经营的这种鞋店,在五爱市场有很多,因为批发和零售得兼顾,每天小店都很忙碌。别人家都雇了两个服务员帮忙卖货,但是我和爱人商量了一下,觉得本来开店就已经花了很多钱了,再也舍不得雇人了。小吴说。小吴介绍,在五爱市场雇服务员每人每个月得1500元,这还没算卖货的提成,如果这样算,两个服务员一年至少也得三万元的花销。因为店里只有我们俩,所以中午只要能吃饱,凑合凑合就行了,也花不了多少钱,有15元钱够了,晚上回家再吃点儿好的,这么多年都是这么过来的。小吴说。因为干的时间比较久,进的鞋质量有保证,不仅得到了消费者的认可,还打出了自己的品牌,有了自己的老客户,生意就越做越红火,效益也就越来越好了。以前经营的都是地产鞋,现在鞋的档次上来了,价钱还是挺合理的,我们主要是走量,不漫天要价,这样就能留住客人,回头客多了,挣得自然也就多了。小吴说。十几平方米的小鞋店到底能赚多少钱?小吴给我们算了笔帐,利润看起来很可观。因为市场要分淡季和旺季,所以,所有的数据都是按照平均售价和平均利润来计算的。一双平跟鞋的成本价一般为50元,售价是70元,每天可以卖出去3双,利润就是60元/天;一双高跟鞋的成本价是100元,售价是120元,每天可以卖出10双,利润是200元/天;一双特高跟鞋的成本价是100元,售价是120元,每天可以卖出5双,利润是100元/天;一双长靴子的成本价是150元,售价是180元,每天可

以卖出2双,利润是60元/天。每天小吴还能卖出去一些纯皮的鞋,收入大约在300元左右。这样算下来,每天小吴的纯收入加起来一共是720元,去掉一天的基本费用170元,纯利润是550元。这样算来,这个小店铺一个月就能收入1.6万元左右,一年就是19.2万元。网红电商变革服装批发城

互联网批发虽然不能取代传统服装批发渠道,但互联网对服装批发城的影响却不容小觑。随着抖音的兴起和早些年网红投身淘宝店自主创业热潮的来临,网红经济也影响着一个又一个的行业。对于服装批发城而言,出现了一种新的职业“穿版模特”,就是以这个人的影响力,将档口的某款服饰延伸到网上,为了促成订单,穿版模特会给客户直播自己的穿搭过程,这些模特每天要换上百件衣服,收入按照销售业绩算。除此之外,很多服装批发城的商家虽然没有转型的能力,他们还是努力尝试新办法,尽可能从网红店的成功中找到可借鉴的方法,例如把朋友圈变成新款衣服的原生广告、店铺推广到互联网的各个渠道里去.....