

# 女装服装进货渠道古树叶20年春装新款女式风衣外套

产品名称	女装服装进货渠道古树叶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:古树叶 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

### 女装服装进货渠道古树叶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、女装进货一般在哪、开小服装店如何找货源、开外贸服装店货源。

在激烈的市场竞争中，降价促销往往是企业首先采用的竞争武器。目前，各企业、商场以各种名目的降价、打折之风，可谓此起彼伏，一浪高过一浪。而降价让利幅度之大、范围之广也是前所未有的。通过降价促销，企业在短期内扩大了销售量，抢占了市场份额，强化了企业的市场地位。降价又叫商品特卖、打折销售、让利酬宾、折扣优惠等，是商家使用频繁的促销工具之一，也是影响消费者购物重要的因素之一。降价看上去很简单，但有的商家运用起来从中获益，有的却受到损害。乔治·斯蒂格勒说过：“降价已成为营销战中的一把利剑，它可以克敌，也可能伤己。”因此，有必要对降价的规律和技巧，进行深入的分析研究。无论是降价促销还是其他形式的手段促销，有一个基本的前提是必须有的，那就是你的促销是否有一个说得过去的理由。这样才能给到消费者以足够的吸引力，且在活动前给消费者更多的联想空间。通常来说，假设一家企业能够维持一段时间的独自高利润的话，那么这个行业陷入恶性价格竞争的可能性就越大。对于许多促销的手段而言，降价促销无疑是直接有效的刺激消费者的方法了。需要请这些企业注意的是，如果你的产品的生命周期正处在导入期时，奉劝你好不要随意降价过多，否则就会给来年的销售造成巨大的隐患，你的产品刚一上市前期就忙着降价，势必给消费者形成你的

低价形象，等到来年你再恢复原价时就会是消费者感到不能接受。这一点上你和那些品牌知名度。影响力已经很大的品牌是不能相提并论的。由于竞争对手在终端拼抢非常激烈，此时厂商进行降价促销，但是极易造成竞争对手反击，所以企业应该预留一手后招。杭州四季青

杭州四季青创办于1989年，是中国最具影响力的大型服装批发市场之一，市场汇聚了1100余家服装生产企业，和900多个品牌/商标的服装，种类涵盖了服装成衣的各个类型。其中一到二楼档口区批发大众流行服装，三楼精品区为中、高档品牌服装加盟代理。