

批发女装进货渠道三宅一生20年春装新款女式风衣外套

产品名称	批发女装进货渠道三宅一生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:三宅一生 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

批发女装进货渠道三宅一生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、制服女装进货渠道、开一个服装店货源、开小服装店如何找货源。

看来降价促销也是有风险的，企业想通过降价来促销，首先企业不弄虚作假，真正让利使消费者得到实惠，然后要考虑这种产品是不是适合降价促销，那么还有什么需要让企业更好地利用降价这种促销手段呢，我认为要从以下几点进行考虑：降价促销要有良好的铺垫。在降价促销之前，良好的宣传是不可少的，让消费者认为降价促销的目的，就是为了奖励品牌的现有客户，使消费者受惠。制造商不应该持续不断降价来招徕客户，因为这样会使消费者误认为该产品在减价促销，而实际所谓的“优惠价格”实际就是该产品的通常价格。要注意降价的幅度。其实促销活动的成功并不是促销力度问题，如何让消费者感觉到获利才是关键。就拿服装来说，有很多不知名的品牌可以到2折、3折，但仍然不会让消费者感觉到超值，而高档名牌服装一般不打折，偶尔9折、8折，消费者都感觉占了很大的便宜。这就有种心理因素在里面。所以让利幅度不是越大效果就越好，而是要根据品牌的价值，产品的价值制定一个合理的范围，任何超出合理范围的让利，不但会降低产品的利润，更会伤害品牌的信誉。根据以往的经验，降价幅度在10%以下时，几乎收不到什么促销效果;降价幅度至少要在15%到20%以上，才会产生明显的促销效果。但降价幅度超过50%以上时，必须说明大幅度降价的充分理由，否则顾客会怀疑这是假冒伪劣商品

，反而不敢购买。在降价标签或降价广告上，应注明降价前后两种价格，或标明降价金额、幅度；有的商家会把前后两种价格标签挂在商品上，以证明降价的真实性。北京动物园

动物园大型服装批发场所售衣服种类多、品种全、范围广，涵盖高中低档次的服装。由于受季节因素影响很大，所以这里的服装款式及价格会随季节的变化而变化。为了不积压服装、积极的占有市场，这里的服装批发商们一般会在季节结束前一个月左右抛售过季的货物，爱无季小编总结了如下规律：一月份过年闭市前，上春装甩冬装；四月份甩春装上夏装；七月甩夏装上秋装；十月甩秋装上冬装。这里面，夏、冬装降价额度较大，春秋装较少。