

快时尚女装进货译外20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	快时尚女装进货译外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:译外 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

快时尚女装进货译外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、贴牌女装进货、品牌折扣服装店货源、品牌服装店货源

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。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。而第二大类的品牌折扣服饰厂家直接批发服装货源，这种对任何类型的服装经销商或者零售店主都适用，批发方式分为挑款和走份两种。挑款的起订量相对于源头服饰生产厂商要低的多；走份的话结构完整，整体服装比例更为丰富一些，只是份货里面的服装和比例都不能由自己决定，丧失一定自主权，需要店主朋友们自行决定及挑选合适自己的。