

# 女装进货渠道网欧时力20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装进货渠道网欧时力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:欧时力 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

### 女装进货渠道网欧时力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、lily女装进货、开个服装店货源、开服装店找货源。

把交易对象都看成自己的亲人。是否能得到顾客的支持决定商店的兴衰。——这就是现在所强调的人际关系。要把顾客当成自家人，将心比心，才会得到顾客的好感和支持。因此要诚恳的去了解顾客，并正确的掌握他的各种实际状况。采购要稳定，简化。这是开服装店兴隆的基础。这与流通市场的合理化相关，因此也是制造商或批发商的责任，不过，在商店方面可以做有计划的采购来达成合理化的目的，但在指定采购之前，要先制定销售计划，面对销售计划内之前，要先制定利润计划。要多周转资金。一百元的资金转十次，就变成了一千元。这就是加速总资本的周转率，做到资金少，开服装店大。售前的奉承不如售后的服务。这是制造永久顾客的不二法则。开服装店的成败，取决于能否使第一次购买的客户成为固定的长客。这就全看你是否完美的售后服务。要精神饱满的工作，使店里充满生气活力，顾客自然会聚拢过来。顾客不喜欢靠近无生气的店铺。要让顾客推开厚重的大门才能进去，是珠宝等高级商店才会有现象。一般都应该制造出使顾客能够轻松愉快进出的气氛。不必忧虑资金短缺，该忧虑的是信用不足。即使资金充足，但没有信用也做不成开服装店。这里只是强调信用比一切都重要，并不意味着资金不重要。对服装批发商要亲切。但有正当的要求就要不客气的原本说出。采购时，批发商和商店都会提出严格的条件，但一定要以“共存共荣”为原则。比如要求批发商降价时，不要单方面的一味还

价：应该互相磋商，一起想出降价的对策来。不论是厂商或商店，若没有批发商的合作，事业是无法繁荣的。服装库存批发注意新款尾货

既然是库存货，肯定是在仓库空置了一段时间的，如果一个供货商声称自己的尾货是品牌的当季新款，即使量少也不可信。因为正常的品牌为了维护自己专卖渠道的利益与品牌形象，很少会把当季新款做库存流入市场的，最快也是这一季出上一季的少量库存。那么可想而知，这些当季的服装库存批发新款就有可能是仿单了。