

女装进货季节性诗蒂雅文20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装进货季节性诗蒂雅文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:诗蒂雅文 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

女装进货季节性诗蒂雅文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、女装进货微信号、一般服装拿货什么折扣、做服装走份在哪里拿货。

有一些服装店本着“投入和产出成正比”的原则，在服装店淡季大幅压缩费用。这样做，只会使销售压力更大，服装店淡季更淡。大部分营销专家的共识是：服装店淡季将有限的资金投资在能够刺激消费者的促销活动上是比较明智的营销方法。有句行话叫“赚头不赚尾”。适度改善陈列方式，降低单价及利润，甚至贴本甩货，在服装店淡季保持适度的促销，特别是形成对竞争者强大的促销压力，往往能取得事半功倍的效果。服装店淡季除了有时间限制外，还有区域限制。也就是说，在同一时间内，在不同的区域市场，淡旺季是不同的，至少程度上是不同的。例如，有的产品就存在“南淡北旺”和“南旺北淡”更替的特点。而相当多的产品当国内市场进入消费服装店淡季时，在国际市场却进入消费旺季；在城市出现服装店淡季时，在农村或城乡结合部可能根本没有服装店淡季的迹象。中国国土辽阔，横跨多个气候带，更有着进行市场转移的腾挪空间。例如夏装，当我国北方进入冬季时，南方却依然阳光明媚。因此，如果自己的关系够广，可以把自己的新款拿到其他市场上进行销售，也许正好赶上那里的销售旺季。换季的时候，有的供应商那里会清仓，可以适当拿些，这个时候的价格是刚上市的时候的一半左右，当然你们的关系要还可以的说。还有就是这个时候下一季的衣服厂里的尾货都出来的，价格便宜东西好可以多拿

点，因为这个时候还没有假货上来的，东西都是好货，当然要留意，不要把去年的坑子拿出来回炉。低价的服装让店主在促销时有很好的让价能力，那么在终的价格上就会有自己的优势。真正给力的促销能很好地将产品进行促销到底。服装库存批发注意品控

其实做服装库存批发，遇到有褶皱的货很正常，但是如果您批发的货源里有一些脏污或者卫生上需要再处理的话，如果量很大的话就增加了销售的时间成本和人力成本，这样对于门店的经营加大了难度，所以在批发时的品控做好很重要。