

女装进货几折韩序20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装进货几折韩序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:韩序 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

女装进货几折韩序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、音非女装进货、服装进货一般都在哪里、一般服装进货在哪进。

经营服饰的店的商品平均价格都在700、800元上下，有些货品甚至以千元计。但和商场、专卖店相比，同样价位的服饰“含金量”却往往低很多，商场品牌一般都含有大量的租金、广告、管理成本，而特色的小店却省略了这些环节，就为消费者省下了不少钱。如何开一间服装店?所以，权衡其中的个性、品位、独特性，其“性价比”往往比大商场的很多同类品牌优越得多。营造一个独特舒适的购物环境，能吸引大量的顾客是毫无疑问的。舒适的环境也是做服装生意的一个技巧。可爱亲和、或高雅、或酷辣、或唯美的购物环境为顾客提供了精神上的愉悦，虽然没有大商场那样气派的大场景，但却少了一分统一模式的呆板、人来人往的喧嚣，多了一分个性化的温馨氛围、讨人喜欢的个人色彩。而且和在人来人往的大商场里购物相比，顾客当然更喜欢在一个小小的、私密的空间里倘佯，有一点点神秘感的氛围、周到的服务和主人般的感受总是令人流连忘返的。特色店还有一个吸引人的地方就是在价格上制造悬念性的刺激，不像商场和专卖店里明码标价那么一览无余、毫无悬念，而是给顾客留下讨价还价的余地，不确定的价格当然会带来心理刺激，砍价的过程虽然也会让人头疼，但其间上上下下、起起落落的微妙感受也是刺激无比。笔者的一个朋友工作之余消解压力的一大秘方就是冲进小店，和店主人大战几个回合，“砍”它一个痛快淋漓。小王是门店的销售员，他遇到过很多类似的顾客，买服装的时候都比较过很多

店，在销售的时候，小王总是绞尽脑汁用了很多销售技巧，每当小王问一个问题的时候，顾客就说：“你不要老是问我的需求，这个我知道都是你们销售的套路，我自己知道这些。”要不就是说价格的时候，小王说要请示下，顾客又说这些是套路。小王觉得现在的顾客啊，真心难弄。服装批发拿货，优先考虑种类

这里种类的多样性，包含男装、女装、童装的这种混合类别，也包含亲子装等这种特殊品类。拿货时也要跨品类去选货对经营者的能力提出要求，同时铺开的SKU很多，这样对于门店的信息化经营和分析提出了更高的要求。