

# 女装拿货价偏高欧时力20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装拿货价偏高欧时力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

### 女装拿货价偏高欧时力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、女装拿货微信号、服装店货源稳定、服装店货源软件。

门头、橱窗、货架、道具、陈列组成了销售终端的全部。门头与货架等属于品牌形象的硬件部分，而陈列则属于品牌形象的软件部分。综观每个品牌，都在硬件与软件上的要求达到高度的统一，以树立起品牌形象，塑造强势的销售张力，以追求市场利润的大化。但为何未能达到成效，则主要是陈列上没法做到完美。陈列是以商品为主题，利用不同商品的品种、款式、颜色、面料、特性等，通过综合运用艺术手法展示出来，突出货品的特色及卖点以吸引顾客的注意，提高和加强顾客对商品的进一步了解、记忆和信赖的程度，从而大限度引起购买欲望。这是陈列的文字定位，也是陈列向消费者展示的功能。作为营销系统中重要的一环，如何陈列好商品，应从以下几点入手。货品陈列方式：作为服装来说，陈列一般分为叠装与挂装。叠装：一般是通过有序的服装折叠，强调整体协调，轮廓突出，把商品在流水台或高架的平台上展示出来。这种方式，好处就是能有效节约有限空间，一个卖场，其空间是有限的，如果全部以挂装的形式展示商品，则卖场的空间不够用。此时采用叠装，以增加有限空间陈列品的数量。这是叠装的优势，但劣势是无法完全展示商品，因此，它配合挂装展示，能增加视觉趣味与扩大空间。强调视觉，在色块掌握上，原则应是从外到内，由浅至深、由暖至冷、由明至暗。因为这是人观察事物的习性。这样也能使消费者对商品产生兴趣，从注意、吸引、观察、购买等几个环节进行购物。叠装要拆

除包装，薄装每叠4-6件为宜，厚装以3-4件为宜，衬衫领口可交错摆放。每叠服装型号及尺寸系列为自上而下，由小到大。 3、及时处理门店库存

虽然品牌女装折扣货源内的份货和挑款货源很常见，偶尔一些款可能会成为门店的库存，除了常换门店陈列以增加曝光之外，有时候比较难搭的款可以整合到一起进行库存统计，然后对这些单品进行促销处理，掌握销售时机变现清库存，也能够维持门店的良性周转。