

女装不会拿货咋办诗蒂雅文20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装不会拿货咋办诗蒂雅文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

女装不会拿货咋办诗蒂雅文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、女装拿货多少钱、服装拿货一般多少钱、中式服装去哪拿货。

除了那些基本的淡季应对策略以外，还有一些方法也能起到提高销量的效果，首先是调整营业时间。某鞋店老板陈先生表示，自己开店的时间并不长，客户资源正在积累中，近期天气炎热，早上8点多开门时生意还比较好，而他的另一家店铺是在附近的一个居民小区内，可以自由控制营业时间，现在早上8点多就开门，晚上10点才关门。“天气热了，晚上出来逛街的人比较多，晚上生意还是不错的，有时候一天的营业额都是晚上做出来的。”陈先生表示，如果高温天气持续，他会考虑把小区内的店铺营业时间改为下午五点到晚上九点，专做“夜市”生意。其次，服装店在淡季适时推出一些新产品，也可以有效地切割对手的市场份额。从取势的角度来看，这样能强化该服装品牌在消费者心目中的地位。对于营销预算有限的服装经销商来说，以有限度的广告宣传和适量的新品推出可以取得不错的影响力。“顾客来了几次，如果你的店铺都一成不变，没有新货，他们以后就会放弃这个店了。”陈先生说到。另外，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。陈先生认为，这样做，只会使销售压力更大，服装店淡季更淡。适度改善陈列方式，降低单价及利润，甚至贴本甩货，在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。大部分营销专家的共

识是：淡季时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。祝文欣强调的是，服装店淡季的促销切勿过分依赖于单纯的降价打折上。为了减轻库存压力、增加现金流而进行的大幅度打折，会破坏品牌形象，影响后续的销售。替代性的策略是，可以考虑提高产品的附加值和增加一些服务，这样在增加短期销量的同时，不会对已经购买了产品的消费者造成太大的负面影响。品牌女装货源之国内品牌女装库存

正因为如今很多的消费者在挑选心仪的服装的时候，首先会关注的是衣服的品牌，再来才是其他的，所以不少买家受品牌文化的感染，都成为了某品牌的忠实拥护者。这种需求给品牌厂商和新的折扣厂商给思考。有些品牌服装卖不出去，留下来的品牌女装货源库存积压太多怎么办呢？为了盘活资金，很多品牌服饰厂商都会将它们以较低的价格打包出给一些品牌折扣供货厂商从而再到各种各样的品牌折扣店。于是折扣行业开始了蓬勃发展。

有些店主会纳闷，库存的品牌货能好销售吗？其实一些品牌的货源，虽然在品牌厂商那里算是积压品，但是得益于网络地域和人群覆盖面广的特点，完全可以在终端展现出品牌力和销售潜力。

目前这种有这种品牌女装货源的折扣供货商国内大大小小的有不少，重点在于对折扣供货商的实地考察和货源的精准匹配到店。