

子容女装几折拿货艾利欧20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	子容女装几折拿货艾利欧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:艾利欧 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

子容女装几折拿货艾利欧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、春装女装批发拿货、做服装生意怎么拿货便宜、武汉服装厂家直接拿货。

“买赠”也是常用的促销手段，不少店主也做过，做法不一样，结果肯定也不一样。小燕认为：“关键在你的赠品是什么，有人送袜子，有人送手机绳，这些有得送肯定好过没有，但大家想想，袜子穿几次就扔了，手机绳人家没准用都没有用就扔了，能不能送点客人常用的东西？比如小手包、精致的化妆镜、小耳环，这些人家常放在身边的小物件。顾客一用到这些就会想起你的店铺，效果能一样吗？当然这些赠品不是让你亏钱去赠，羊毛出在羊身上的道理大家都懂，只是提醒大家要做就做得到位。”除了百货商场的年中庆促销活动，很多服装专卖店也独立举办店庆活动，相关的折扣优惠和礼品一方面可以回馈老顾客，使关系得到巩固，另一方面还可以吸收新的会员加入。开服装店，不能不知道“旺季取利，淡季取势”的道理，还有句行话叫“赚头不赚尾”。这应该是服装店淡季营销的核心思想。取利，就是要夺取大销量；取势，则是获取制高点，争取长期的战略优势。同时，服装行业服装店淡季需求不旺，服装店的营销应更强调竞争导向，把更多的精力放在关注和分析竞争对手上。相对而言，旺季则应强调需求导向，顺应消

费者需求，对于“取利”更有现实意义。“旺季抢增量，淡季抢减量”是服装店淡季提升销量的根本策略--以比对手更强的促销、更广的宣传和更低的价格进行掠夺。但需要指出的是，服装店淡季的绝对量毕竟有限，所以，投入的兵力要有度，抢的程度也要有度。而且，服装店淡季做销量，同样重在取势。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。百荣世贸商城二期内某鞋店老板陈先生表示，自己在百荣开店的时间并不长，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。女装折扣货源可以赶在换季前去进货

经常逛街的朋友们都知道，在换季的时候很多服装店都会打折促销，如果店主朋友们想赶乘这一波销售高峰期或者想要在这时候入场开店，就要在换季前将货备足，也就是提前进好货源。同时如果想要低价货的话，那么这一季可以咨询一下上一季的尾货或者服装企业库存的货量，拿到最后的出清优惠（前提是这批货真的适合自己销售）；也可以在年底的秋冬销售旺季前，做好提前冬装的备货，这时候的货量比较大，能够争取到的报价和优惠都要比正式开始批发时要优惠。