

# 中端女装拿货网唯伊20年春装新款女式风衣外套

|      |                             |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 中端女装拿货网唯伊20年春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:唯伊<br>库存:10000<br>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

### 中端女装拿货网唯伊20年春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、库存拿货网女装、武汉服装厂家直接拿货、新服装店秋装拿货技巧。

"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入在能够刺激消费者的促销活动上是比较明智的营销方法。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。进入服装销售淡季，通常的旺季主力渠道都会大幅度萎缩，但另外一

些销售渠道则开始展现其价值。很多百货商场已经开始实施淡季的整体促销手段，对于将品牌进驻商场的代理商来说，只要配合商场的活动，不需要自己再削尖了脑袋另想促销方法，商场这一渠道应该强化；另一方面，针对所经营品牌的特点，服装经销商还应开发新的渠道，适应产品的淡季销售。朋友圈或微信用户拿卖女装的货源

说到微商大家也不陌生，爱无季小编认识的货品经理和不少档口老板从17年就有部分开始经营自己的朋友圈了，但这种性质是偏个人的，如果您要通过朋友圈拿货或者微信用户拿货，同样的，最好能够亲自去这个货源的厂房实地考察一下，同时如果是关系比较好的朋友介绍的资源，可以先看看朋友拿到的货源，再选择是否进行批发。同时即使是微信订货，也最好能够签订合同或者拿到凭证，确保自己的合法权益。