

# 金兆成女装拿货敏子20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	金兆成女装拿货敏子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:敏子 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

### 金兆成女装拿货敏子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、服装加盟几折拿货、红袖女装拿货网、服装走份论坛拿货。

在淡季里，我们可以选择进攻，也可以选择防守，甚至可以选择放弃，不管采用何种方式，目标都是为了少亏钱，不亏钱，甚至是多赚钱。我希望大家都没有淡季，但是感情代替不了现实。“没有淡季的市场，只有淡季的思想”，话虽这么说，实际上整个市场不可能没有淡季。没有淡季的服装市场永远只属于少部分人。所以，对大多数人来说，如何度过淡季还是现实的。服装经销商要想在销售淡季提升业绩，首先要改变自己的经营理念。其实，很多店主的销售在这段所谓的淡季期一落千丈不是因为服装没有市场了，而是因为淡季的思想在作祟。淡季的时候，有的店主不是想办法做销售，而是一味的等待或者抱怨，可是也有店主在淡季的时候一个30平方米的小店，一个月照样能做6万多。说到淡季促销，多数店主都惯于使用打折、甩卖之类的措施，这些固然有一定的效果，但家家都这么做，你的打折还有新意吗？而且同样是打折，还有主动打折促销和被动打折促销之分，打折的效果大不相同。小燕在A商场附近的一个写字楼里经营精品女装店。同处这个楼层的女装店数不胜数，客流量少是他们的致命点，近这个楼里的很多店铺都开始关门，或者重新装修。而6月底，小燕的一场“老顾客特卖场”促销活动让安静的楼层顿时热闹了起来。“回馈老客户，让新客户眼红，这个效果超出我的预料。”小燕说，“促销的商品定价都很低，是实实在在的回馈，这样虽然促销产品的利润比以前低，但带动了其他商品的销售，平均下来还

是有钱赚的。”另外，小燕在网上也有一个店铺。“虽然没有太多时间用在网上，但这也是一个宣传渠道，很多顾客都是在网上看到我们的店铺，知道了实体店的地址后就直接过来了。”开女装店如何找货源？目前传统的服装批发市场的排名和热度也都发生着改变，过去全国服装批发市场遍地开花，而现在随着信息的公开透明化，许多一手货源的流出源头被披露出来，而全国的服装集散中心也凸显出向广州和杭州这两个极为典型的区域聚合的趋势，无论是区位还是体量，这两个区域已经慢慢地占据着比较大的市场份额，而其他知名的服装批发市场成为了这两个巨无霸的货品输出渠道，一级一级的往下辐射到各个城市。