

爱客女装拿货折扣染莫20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	爱客女装拿货折扣染莫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:染莫 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

爱客女装拿货折扣染莫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、女装拿货数量码数、服装进货去那个城市、一般服装进货在哪里进货呢。

主题促销，是创造一个主题，然后以围绕主题展开促销活动，让消费者认为这是名付其实。如店庆、门面装修、厂庆、节假日等，事出有因，促销更要如此，不明不白的促销不能引起顾客的认同感。有句话说得好，“没有理由创造理由也要促销”。是指两个或者两个以上的品牌或者公司合作开展促销活动，一般是在两个知名品牌之间展开，讲究的是强强合作，实现双赢的目标。基本上，两个不对等的品牌之间是很难开展联合促销的。服装店铺可以联合化妆品、美容院、女装店等一起做促销。这样一种互动的促销手段，能有效整合两个品牌的资源，集中优势，把促销活动做大做强，又在一定程度上节省了双方的资金，因此，是一个不错的方式。但也要注意：在合作伙伴的选择上一定是产品相关。另外，双方在交换赠品时，注意金额等值的折算，费用分摊的原则举行的促销活动。消费券促销，不单在节假日可以做，在平时也可以做。这也是提前完成消费者者竞争的一个方法，如果有消费时她可能直接来你的店，这是对竞争对手的打击。可以印刷消费券，一共十二张，折扣自己定，但不要伤害会员的感情，比如一件七点五折，会员才八点五折，就不行。可以到有关的各单位发放，可以联合其它店铺促销时用，好是指定的点，不要在大街上随便发，这样会让顾客不够重视。返现就是终端店在促销时，规定买满多少金

额，现场返还现金多少，比如买满200元返20元，如同打9折。这种促销手段商场用得比较多，因为是直接用现金返还的，所以，吸引力较大。但是在制订促销时，要注意返现的金额，既不超出限制，又能有吸引力，所以，制定合理的返现金额是十分重要的。

2、十三行商圈：中端货为主，价格适中，款式新。每天十三行都有十几万款新款上市，是实体店的首选进货渠道。对品质有要求的中高端店铺可以在这里找找货源。十三行商圈括新中国大厦、红遍天大厦，东方红大厦，故衣街等，其中新中国大厦是十三行精华所在。而新中国大厦5—9楼更是新中国的精华所在。这里档口租金奇高，每个档口背后都有一个非常有实力的公司支撑。很多档口同时为韩国东大门供货，有时你在东大门看到的货，这里也有，价格便宜一半还多。

女装怎样批发之目标客群确定

之前爱无季小编多次提过门店定位，而其中很重要的就是目标客群的确定了。目标客群直接影响着门店女装货源的进货价格和款式偏好。如果自己的女装店周边有很多写字楼或者商圈，那么自己的目标客户群肯定是一些白领或者商圈内的年轻女性，那么自己门店经营的女装类别尽量偏OL时尚或者通勤款，不要过于休闲或者偏低龄化。而价格的话考虑好整个商圈的服装竞品定价和销量情况，同时对于目标客群的购买力和习惯做出预估，这样的定价才足够精准。

女装怎样批发？根据客群分析，如果不是特卖店，一般的女装店在进货时，都不能以价格作为唯一标准，也就是不能全部拿便宜货。因为当选择框死了货源的进货成本区间时，如果仅把进货价区间定在10元以内，那么所批发的女装肯定无法保证太高的品质和高的定价，那么店铺肯定无法保证中高收入的目标群体来消费，门店会丧失一大部分目标客户群，同时还要在有限的群体中销售足够的量，这样的经营风险很高。