

# 厂家拿货女装韩序20年春装新款女式风衣外套

产品名称	厂家拿货女装韩序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:韩序 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

### 厂家拿货女装韩序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、特价女装拿货、服装进货去哪个城市、贵阳卖服装进货渠道。

不能解决市场提升的深层次问题：同时，产品价格的下降将导致企业利润的下降，而且，产品一旦下降，想要恢复到以前没有折价的水平，可能性非常小。乱打折会打击消费者对品牌的忠诚度。从维护形象的角度看，买赠更体面些，送赠品可以创造产品的差异化，是一种常规性的促销手段，具体做法是买满多少金额的货品，赠送相应的物品，以达到增加销量的目的。选择赠送的礼品时，要考虑这一消费群体的喜好，送一些女性用品，如丝巾、雨伞、袜子、肩带、洗衣袋、洗衣液等。在做这类促销活动时，应特别注意，礼品一定要精致，因为，相对来说，赠送的礼品的金额不大。如果因此而采购一些质量不好的礼品，对于促销活动、对于企业品牌都是伤害。目前，开展对会员促销的店铺越来越多，通过买一定金额可以达到什么级别的会员，不同级别的会员可以享受正价产品的折扣，这是长期的。还有会员的其它促销比如对会员提供一款特殊价格的产品或礼品，每个月有固定的时间对会员进行促销，可以是特价，可以是送赠品，也可以是免费送小礼品做服务，如果会员很多的还有可以做会员促销专场。在新客获客成本日益提高的现在，提升老顾客的复购率不失为提振门店生意的好途径，如果做到当顾客刚一产生需求的时候就首先想起了你的门店，恭喜你，已经做到成功的一步了。客户需要奶瓶时会不会想起你?假如不会，那证明你产品结构有问题，奶瓶虽然利润薄，但这是客户需要的产品，它本身不赚钱，但它能

给你带来客户。客户需要宝宝内衣时会不会想起你?假如不会，你店里的利润增长一定是会比较慢的，宝宝内衣一样是婴儿必备品，并且利润可观，假如一个婴儿用品店连内衣都没做好，那它靠什么盈利?在商场开服装店流程之宣传渠道

有些商场会提供一些品牌宣传的橱窗或者商场的广告位，询问清楚付费区和免费推广区，对自己有利的一些广告位都可以主动去谈，或者说积极地入驻。特别是开业活动需要造势时，可以看看商场能否提供一些便利，免费的付费的都可以商榷。自己的门店也要学会用颜色、橱窗展示、店招来营造氛围，吸引新客户进店。

### 女装特价批发需要考虑风格的统一性

这与门店的定位相关，即使是特价批发，也不要偏离自己的经营主类别太多，比如自己是做女装的，自己批发时看到一些童装很有优惠，而自己进的女装特价款不多，就混着批发回来了，结果门店成了大杂烩，顾客都对门店卖的东西迷茫了。同时女装自身的品类，也别跨太多，像自己主营的时尚女装，结果女装特价批发了很多休闲款和运动款，那门店也是不伦不类的。