

武汉拿货女装熙璨20年春装新款女式风衣外套

产品名称	武汉拿货女装熙璨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:熙璨 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

武汉拿货女装熙璨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、汉派女装拿货、卖女服装进货渠道、一线女装货源。

产品的装扮需要固定的，而不是随心所欲，要根据产品针对的消费群体、消费目标、消费价值、消费周转期、消费习惯来确定的，产品的消费群体比较简单，符合什么样的人的胃口，大众化就可以了。消费目标主要是产品做什么使用，其中促销的使用含义要明确说明。消费价值经过包装或者装扮后的价值不可太高，要与一般的销售产品持平，也是其中所表达的一种促销意思。消费周转期一般来看，节日消费周期不会太高，除非是固定使用的产品，但这个不需要装扮，因此，节日消费的产品周期短，装扮尽量简洁明快。消费习惯就比较容易理解，南北差距地域差距将是主要的，因此，考量不同区域的促销方式在产品的包装上需要表现出来，这个就是细节之处。现在的促销台面不仅仅包括产品的地堆、专柜、专卖区域等，而是一项综合的促销平台，所以从平台这个角度看其延伸的区域就非常大了。企业买下商家的地堆或者专柜的时候，布置好里面的是一般常规的做法，尽量做到醒目、有节日氛围，可以使用多种科技较高的手段来刺激消费者的眼球，声、光、电等包装的增加，将是对台面的好吸引。而延伸的角度看，促销台面需要有外围的引导，比如门口、导购台、咨询台、引导员等，多处需要标识产品的对象，集中延伸展示才是综合促销平台的着落点衣服的进货渠道之服装厂家货源

开小服装店要多少钱？顾客定位

开小服装店首先要做的就是顾客定位。这直接影响门店后续的进货、选址和装修。定位包含当地的经济水平可以接受什么价格区间的衣服？附近的顾客是年轻人居多还是老年人居多？你是卖童装还是女装？诸如此类问题都需要好好考虑。风格定位好了之后就不要随便更改了，如果本来你一直卖平价女装，突然有一天挂出一些几千几万的女装，绝对没人买。