

开店卖衣服货源金兆城20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	开店卖衣服货源金兆城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:金兆城 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

开店卖衣服货源金兆城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、衣服货源批发网站、服装店货源渠道、服装店货源哪里找。

产品在市场处于强势竞争地位的时候，决不能有松懈麻痹思想，促销活动仍要继续！！这时的促销目的就变成了争夺顾客、拓展市场。。。无论在促销力度、促销手段都要求创新有创意，力争在短的时间消灭竞争对手，不能给对手任何喘息之机。而事实是，我们有些市场上的强势同行品牌往往就是在这个阶段由于骄傲自满轻视敌人而被对手拉下马的。激烈的市场竞争在某种程度上会演变为促销手段的竞争，谁的促销活动力度大、效果好，谁就拥有更高的市场份额，谁就掌握了打败对手的决定权。因此，在竞争对手搞促销活动的时候，我们决不能等闲视之，一定要有针对性的开展促销活动。否则，一旦被动将处处挨打。女装销售技巧很关键，因为女装在服装类商品中销售为活跃，而爱美是女人的天性，所以就注定女装销售技巧会被不断的重视。态度在女装销售技巧中决定一切，态度是一个人对待事物的一种驱动力，好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果。自信是女装销售技巧行动的源动力，没有了自信就没有了行动。如果你充满了自信，你也会充满了干劲，你开始感觉到这些事情是我们应该完成的，是我们应该完成的。重点就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的

信念，是女装销售技巧中非常重要的一个环节。从4W上着手。从穿着时间When、穿着场合Where、穿着对象Who、穿着目的Why方面做好购买参谋，有利于销售成功。 找女装批发货源之拿货过程对比

对于服装批发市场和网上批发渠道货源其实是有重合的，那么是什么导致了两种渠道的选择和决策不一样呢？那就跟拿货的过程分不开了。

服装批发市场实地进货，基本上一进市场就能感受到浓烈的剁手氛围，一看到不错的女装货源，然后店里满是抢货的人群，有时候根本都不考虑到自己的销售定位和客户消费能力，就控制不住地跟风抢货了。虽然心理可能预想了一百种卖掉这批货的情景，可是最终还是可能会成为压在手里的滞销款；而网上批发就不一定了，因为接触不到商品，决策也是独立的，就很容易跟网上买东西一样，东挑西选，也害怕自己上当受骗或者拿货价钱过高，看到一个款总想着能不能搜到更便宜的，结果整个挑货过程特别长，而且难于做出订货的决策。