

# 服装档口怎么拿货布卡20年春装新款女式风衣外套

产品名称	服装档口怎么拿货布卡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:布卡 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

### 服装档口怎么拿货布卡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、武汉服装拿货攻略、服装店一手货源拿货、服装店一手货源。

从目前营销工作做得好的产品来看，首先都是功效好，尤其是经受得住市场长期考验的产品更是这样。因此，市场营销第一位的策略是功效优先策略，即要将产品的功效视为影响营销效果的第一因素，优先考虑产品的质量及功效优化。合理的有利于营销的价位，应该是适众的价位。所谓适众，一是产品的价位要得到产品所定位的消费群体大众的认同；二是产品的价值要与同类型的众多产品的价位相当；三是确定销售价格后，所得利润率要与经营同类产品的众多经营者相当。所谓品牌提升策略，就是改善和提高影响品牌的各项要素，通过各种形式的宣传，提高品牌知名度和美誉度的策略。提升品牌，既要求量，同时更要求质。提升品牌的途径，内在的靠产品的质量和功效，让使用过的消费者用口碑传播品牌；外在的靠营销中的宣传活动。营销活动的重心不在销，而在买，在于刺激消费者的购买欲望。所谓刺激源头策略，就是将消费者视为营销的源头，通过营销活动，不断地刺激消费者购买需求及欲望，实现大限度地服务消费者的策略。无事可做时，应装作忙碌的样子，如在收银台上“随意”搁几件衣服、整理货品、试穿衣服和熟记剩下的码数（要做到心中有数，以免介绍时慌里慌张）等，以调整好自己的心态，这样在真正接触顾客时自己才会自信和落落大方。顾客进门时，不要马上上前介绍货品（老客户除外），以

免吓跑客人，暗中观察她的消费程度、体型、年龄、气质、喜好，心里快速判断店里哪些衣服适合她穿，至少在心里有2套以上的沟通方案。小服装店怎样进货？其实在某种程度下品牌折扣服装货源对小店的适配性还是很高的，主要需要调整的就是进货的方式，因为折扣货源通常都是按份出货的，各种比例都有，只是需要考虑到与门店的现有货品结构是否能进行补充，多出来的部分怎样做好销售。进货时不要片面的看价格，更要看整体的可搭配性。