

女装店衣服货源伊庄可人20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装店衣服货源伊庄可人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:伊庄可人 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

女装店衣服货源伊庄可人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、衣服卖家的货源、开服装店进货源哪里有、开服装店货源怎么找。

为什么说有的店铺销售好，有的店销售不好，其实和销售节奏也有关系。比如如果店铺春装销售的快，夏装自然上的就早，收的也漂亮，秋装上的也及时，收的也干净，冬装马上进店，刚好赶上时候，整个四季销售都是遵循了天合地利人和。多后把剩下来的一些春装和秋装在1、2月份拿出来一甩，完了。销售节奏控制得好。所以说，现在很多零售商的控制手法往往都忽略了销售节奏的控制，他控制个别品类销售的时候，往往处于失控状态，他根本不知道，有的货在店里两个月都不销售一件，没人知道。有些款订回来就是辅助款，可能就是陈列其中的一个吸引款。这样一来，无论是从颜色、价位、品类、还是款式上看，都不是主打、主推的，终端推广的时候就没必要推它，订的时候就不该订那么多，如果店铺少，每店一两件足已。所以做服装销售不要总是强调某几个款或者某一段时间的胜负，你要看全年的收益。有时候我们要做一些牺牲。我们的货品组合性如何。它将直接影响到我们后期的连单率高低。所以，我们要问问自己，我们订货的时候，是否考虑了这款衣服的可搭配性，在订货的时候，款式可搭配性的尺度拿捏的是否准确，是否周全考虑。货品品类的结构组合是否合理，这些都将不仅影响销售，而且会影响到店铺的连单率，这个非常关键的指标。当然，有时候衣服本身没有问题，包括搭配性。

国内品牌女装库存的拿货季节

大部分店主都清楚服装库存进货一般都会提前半年，所以一般在冬季都会开始进下一年的春夏装了。不过这边库批网小编货品经理建议，在开年不要先进夏装，因为这种应季货刚出来的时候，风尚和潮流都还没正式确定，只能靠提前的市场的反馈和预估，且这个时段的价格比较高，对于中小店主来说吃不消。建议比正常进货时间晚半个月进国内品牌女装库存夏装，这时候价格基本已经经过一轮调整，但是可能抢货人比较多，可以多备选几个类似风格的牌子。