

# 品牌处理衣服货源金天鹏20年春装新款女式风衣外套

产品名称	品牌处理衣服货源金天鹏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:金天鹏 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

### 品牌处理衣服货源金天鹏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、开实体店衣服货源、服装工厂拿货QQ号、服装到哪拿货比较便宜。

虽然我们是经销商，但是从各个角度来说，我们需要转变自己的位置，把自己看成是一个品牌运营商，这样才能从心态上根本改变经销商的发展。拿到厂家的产品品牌后，并不单单把自己看成是一个“二道贩子”，仅仅是加点价卖出去，而是把自己当作厂家在当地市场的销售“操盘手”，把企业销售部门延伸的市场职能真正做好，学会策划市场，而不是对于厂家等靠要，以致命运掌握在厂家手里。打造自己的品牌，包括企业品牌以及个人品牌，让自己能够游刃有余。可以结合自身的资源以及当地的具体情况，打造自己差别化的品牌特点。比如：店铺服务。现在的零售，对“服务”的要求越来越也高，如果，让每一位顾客感受到你们家独特的优质服务，当“优质服务”成为你家店铺的标签时，那么你家的品牌自然建立。很多经销商“贪多求大”，他们误认为代理的产品越多，风险越小。其实，这只是从规模分摊成本的角度来考虑，而从管理的块面来思考，就会发现，品类越多，管理的难度越大，承担的风险相应越高，尤其是代理渠道及团队等资源不能互补的产品时。因此，与其做一个什么都经营的“杂家”，不如资源聚焦，做一个专业化的经销商，聚焦某一行业某一档次某一渠道的产品，做深做透。软实力是相对于硬实力来说的，比如，客情关系，完善的服务，营销人员的良好素养等等。软实力必须要靠积淀，

靠教化，它需要日积月累，不是一朝一夕就能够做到。可它对经销商做强做大，起着至关重要的作用。只有强化自己的软实力，经销商才能真正具备核心竞争力，才能吸引下游客户而更好地参与市场角逐。印象陈列空间一般在视线的上方，容易看到却不太容易直接取用，有时候客户需要踮起脚或者求助导购才能拿到，那么这块区域可以作为部分配件包袋的展示区、活动宣传区或者是打造店铺亮点的特别展示区。品牌服饰折扣批发首先要有做好门店定位

无论进什么货品、门店采用怎样的促销方式，首先需要考虑的都是门店的定位，品牌服饰折扣批发就是一种货源定位，而货品定位离不开店铺周围的环境、人流的走向、商品风格和消费习惯、同行竞争等等因素，同时与货源相关的还有当地的消费能力、服装的定价等等问题需要考虑。在进行品牌服饰折扣批发的时候，就直接选购符合门店定位的货源，不要偏离这个定位和主题，其他风格的服装货源不管多好看、价格多便宜都不要进，要坚持自己的定位、专注经营好自己的类别、服务好特定的消费群体，不要尾大不掉，容易陷入高库存风险。