

衣服一般在哪进货布卡20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	衣服一般在哪进货布卡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: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

衣服一般在哪进货布卡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、卖衣服郑州进货、服装厂拿货价、服装店拿货上身与下身的比例。

人流量少。这个问题几乎是每个服装店都会有的问题，一般都会用促销来促人流，当然这是一个很好的办法，但是我发现很多人都只是一味的做促销，好像都没怎么分析过到底哪一种促销方式适合你的店铺。所以，我一般做促销，我会选择用很多种方式，有些是抄袭别人的，有些是上网看的技巧。不过，每一次我都会总结到底哪一种促销形式吸引人气，哪一种促销方式赚钱赚得多。说到试穿，感觉很多店主都是不喜欢客人试了衣服不买的，其实客人愿意去试衣服说明你的衣服是足够吸引人的，至于不买的话，你可以采用打烂沙盆问到底的原则，问清楚是什么原因导致客人不买这件衣服，是尺寸问题还是款式问题，这些好还是先问清楚。畅销款来不及补货，断码严重。很多店铺会遇到畅销款卖的太快来不及补货的情况吧。就像之前端午，我店铺有一部分畅销款也是买断货了，但是一直找不到时间去市场补货。这个时候我就会试着去开发同款衣服的卖点，然后进行重组搭配，找一些相识的，接近款式来卖。如果店员库存掌握不熟的话，你们可以试试一个方法，就是每天清点库存，然后把卖掉的货跟新进的货跟店员说清楚，随时对店员进行每周库存考核，尤其要注意畅销款库存量动态。衣服做工不好。遇到这种问题，我们只能对衣服进行逐一检查，尤其是那些挂板的衣服，一定要先把衣服的各种线头剪掉，把衣

服熨好，新进货在包装袋里的衣服也是，要检查一下线头什么的，不要等客人给了钱打开包装才在那边慌忙的剪线头。 具备一定知识讲价更有底气

跟服装批发商议价想要获得价格优势，最好是自己要对服装方面的知识有一定的储备量，讲起价来就显得比较有底气，比如服装面料，服装批发商一说某款服装的面料你就能大概知道这个面料如今的市面价是多少，这样下来自己也能获得更多的主动权。