

編者的話 15.11.13

根據美聯社報導，「全國零售聯合會預計，在今年最後兩個月的零售銷售額將增長4%至60.2億美元。這比去年同期的有3.5%的增長，但比較2007年年底經濟衰退前6%的增長速度來看仍低。

儘管有跡象顯示經濟正在改善，大型零售商如沃爾瑪和科爾相信必須提供大折扣，以粗體紅標誌去吸引顧客，讓他們在如感恩節假期進入他們的商店。促銷活動比以前也提前開始，往往早於節日前，但這些折扣在蠶食他們的利潤。如今如何計算成衣的成本呢？在零售商大降價來吸引消費者的同時，我們怎樣才能保持利潤率？



今年的'黑色星期五'成了'週五週四'之前
信息來源：美聯社

這將是我們在2014年4月1-2日在香港舉行的<國際服裝業高峰論壇>探討的案例之一。

VF亞洲採購副總裁Veit Geise

先生認為：“這（大綱）看起來像一個非常有趣和翔實論壇。我期待著該事件來臨。我想大家都應該作出努力，邀請我們的一些大型廠商參加此次論壇。這將使討論從不同的角度去分析，經驗更多樣化。我知道，有些廠家總是在那裡，但我覺得我們應該有更多我們的供應商參加這論壇 ... 這可能是一個我們都應付出的努力，讓這論壇充滿賓客。Geise也將在2014<國際服裝業高峰論壇>的一個小組討論上發言。

<國際服裝業高峰論壇>現正接受**網上報名**，**提早報名優惠**將於**12月13日截止**。欲了解更多論壇的資料，請與我聯繫，致電+852 3478 3767或電郵josephine@yehshen.com查詢更多詳情。

程珮芬 | 論壇總監 | Yeh Shen有限公司

要瀏覽本新聞摘要其他部份，請[點擊此](#)。