干货!服装店如何做好老顾客维护?如何正确维护服装店老顾客?

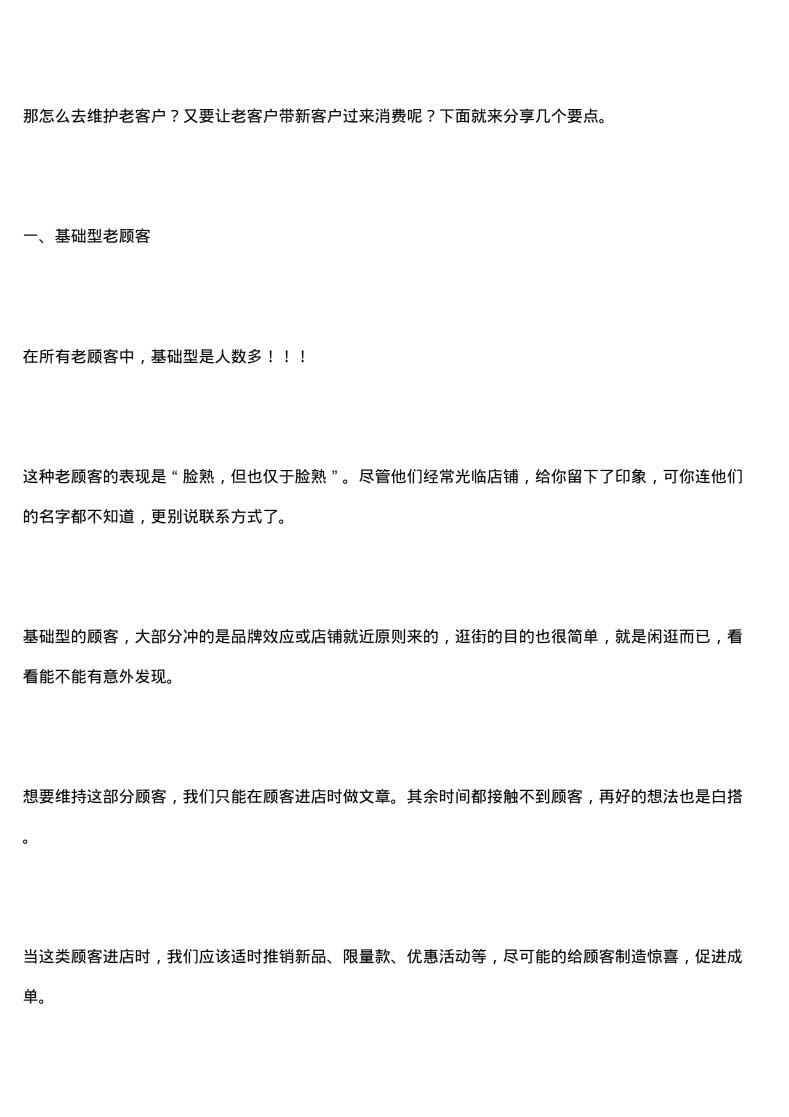
产品名称	干货!服装店如何做好老顾客维护?如何正确维 护服装店老顾客?
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

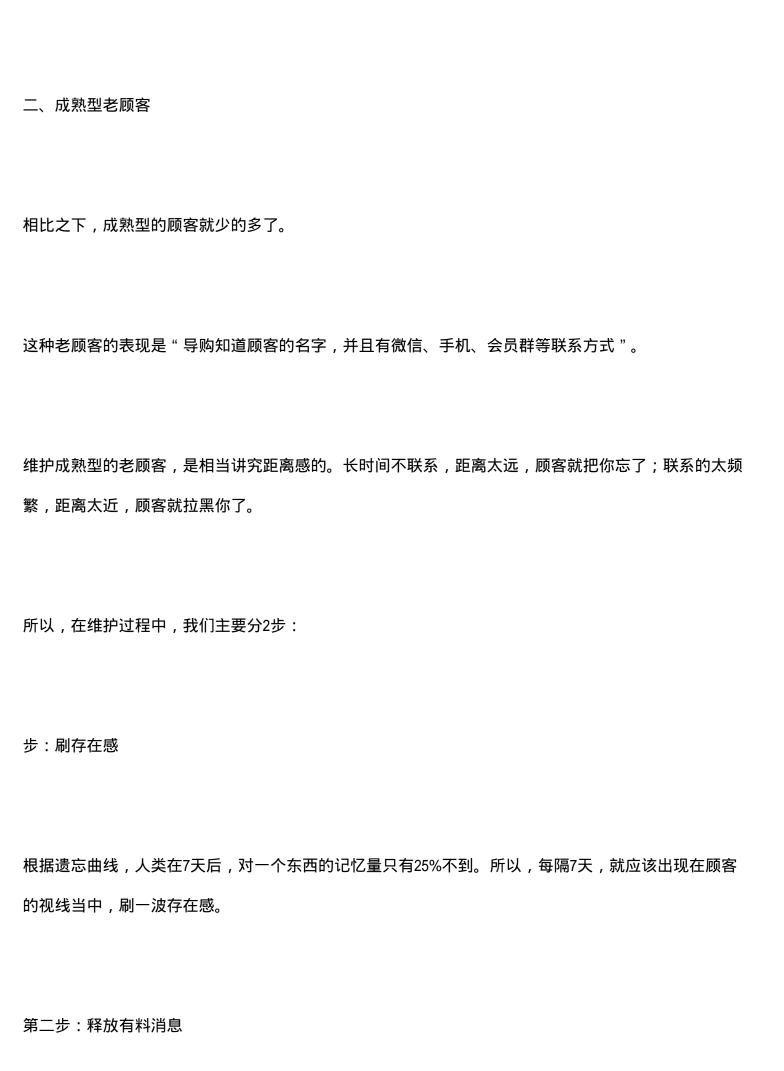
产品详情

服装行业什么时候都是赚钱的,因为服装是必需品。只是说看个人开店赚不赚钱而已,我身边做得好的,社区店一年赚百万的都有。但,说白了,这还是极少的一部分,大多数服装人还是靠自己苦心经营,每年赚个十几二十万,好点的三四十万。

其实现在做服装,比起以前压力要大得多,现在不是坐等客上门,服装店不仅要会打理,更要会运营, 这些经验才是重要的。

我相信每个人朋友圈都有那么几个开服装店的,每天都在坚持的发朋友圈,群里也在发,这都是在维护老客户。老客户是服装店经营中业绩的关键。一个服装店拥有一批质量高的老客户,那会带来不少业绩





其次,刷存在感也是有讲究的。在刷的过程中,我们要尽可能的发布一些让顾客感到实用的有料信息。
比如:在微信上,利用老顾客会员群,发布一些新品上架、限量款到货、限量促销等。如果支持邮寄、 微信抢单等就更好了。
这些技巧,会让顾客感受到自己被重视,乐于享受作为老顾客的"特权",从而加深对店铺的印象,促 进顾客到店消费。
三、型老顾客
少之又少的,就是型老顾客了!
这类型的顾客,与店铺有着深厚关系。导购对顾客的喜好、穿衣风格等都有十分详细的了解,真是属于 " 上帝 " 。
型老顾客,是店铺业绩的保证,他们一般对价格敏感度不是很高,更看重的是店铺的服务与品牌。

维护这类型顾客,需要做到真正的因人而异,让每个老顾客,感受到的服务,从而拉近与店铺的距离。

比如:对那些喜欢深色衣服的顾客,尽量不推荐浅色衣服,尽管是新品上架;对于稍胖的顾客,也不推 荐横纹的衣服,尽管是限量款...

即使是日常的店铺活动通知,也要做到每个人各不相同,在推荐产品时,更是需要结合顾客自身情况出发,让他感受到"独有"的重视感。

维护好了老顾客,店铺就保住了八成业绩。而拥有一颗真诚的心,是维护老顾客过程中不可或缺的。老顾客对店铺一直以来的关照,值得你用真诚的心去感谢他!