

如何经营一家服装店?五大个体服装店经营策略分享

产品名称	如何经营一家服装店?五大个体服装店经营策略分享
公司名称	四川江雀网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	成都市青羊区提督街1号1栋3层70-75号
联系电话	15983150443 15983150443

产品详情

同在一条商业街上，别人的服装店生意红火客户盈门，你的店前门口冷冷清清，好不容易来两个客户，可后转了两圈空着手就走了，这可能是很多开服装店的朋友都很头疼的一个事。正如打江山容易守江山难，开店经营也是如此;那么下面小编就给大家说说[如何经营一家服装店?五大个体服装店经营策略分享](#)。

[如何经营一家服装店?](#)

一、提供解决方案

开服装店的话，单单保证服装的质量好是不够的，质量款式这些都是基础，想要真正的开好服装店，就要真正的为顾客解决问题，提供解决方案。例如，顾客身材不好，你就要推荐适合她身材的服装，要做到扬长避短，为顾客找到合身、得体的服装。另外，也可以根据顾客需求，提供送货上门等类似的服务。

二、真正尊重顾客

顾客就是上帝，哪有不尊重上帝的道理呢?大家一定要知道，如果不尊重顾客的话，这样的生意一定是不能长久的，迟早会黄掉。例如，一个无礼的销售人员，在她身上看不到丁点对顾客的尊重，这样的销售人员会赢得顾客的喜爱吗?一个的销售人员，是一定会吧尊重这个基本理念转化为实际行动的。

三、建立情感联系

在服装销售的过程中，如果说能喝顾客进行情感交流的话，是有利于成交的。如果说不注重情感交流，一味地为了销售服装，这样的销售过程一定是失败的，而且也不会让顾客有再次消费的冲动。也许这一次会因为其他原因成交，但是顾客一定不会有第二次购买的欲望，建立情感联系，就等于是培养了回头客。

四、公平合理的价格

价格方面一直都是备受关注的，不仅仅消费者关注，商家对价格也是很看重的。价格过高，不利于成交，价格过低，则不利于提高利润。有一部分的服装店会通过虚拟降价促进消费，但结果却差强人意，往往是失去了顾客信任。的服装店会怎么做呢?会通过公平合理的价格，给顾客一个好的消费体验。

五、为客户提供便利

时间就是金钱，现代人深知时间的重要性，所以从来不会把时间浪费在无意义的事情上，购买服装的时候也是如此，人们总习惯可以很快找到自己想要的商品，然后快速的成交。作为服装店的销售人员，更要深知这一点，所以，可以通过整洁有序的商品陈列，快速的结账方式等来体现，为顾客提供真正的便利。

[如何经营一家服装店](#)

一家门店业绩低迷，发现进店率低、试穿率低、成交率低、连带率低，员工状态也很低迷，公司想一手解决全部问题，督导每天都抓着几个问题，每天让门店员工截流、不断的做搭配、不断的模拟演练销售过程、不断的跳舞活跃氛围，结果把员工折腾的全部提交了辞职申请，因为都受不了每天要做那么多的事，要承受那么多突如其来的改变。

淘宝开店，就选江雀网!!!快速入驻!!!