婴幼儿童服装批发，创业实体进货首选

产品名称	婴幼儿童服装批发，创业实体进货首选
公司名称	广州罗町服装有限公司
价格	31.00/件
规格参数	
公司地址	广州市番禺区兴业大道1022号5楼
联系电话	86-02034726215 13570992247

产品详情

我怎样提升店面人气呢？

一、顾客 要提升店面的人气，首先要清楚商店的目标市场是什么，目标顾客又是谁，都有哪些人来店里购物，这就涉及到商店的定位问题。倘若连哪些人会光顾店面都不清楚，提升人气简直是无稽之谈。 产品有产品的定位，商店应该有商店的定位。例如星级宾馆的定位是政府领导、企事业单位老总、外宾、成功人士等，而一般的餐馆定位则是大众型，主要面对工薪族、学生族等，双方提升人气的措施自然会有天壤之别。 要提升店面人气首先就要结合商店的实际情况，对所在社区居民的收入状况、消费习惯、购买方式等进行调查，确定商店的定位。假如把商店定位为中低档，则应以经营中低档商品为主，主要面对工薪族、学生族、打工族等，对于高消费的"白领"一族就不必花什么精力，甚至可以舍弃。妇幼保健品店的主要顾客是已婚的女性，考虑提升人气的方法时，就应着重对这些人展开攻势。 商店只有明确了定位之后，才能更加懂得消费者的需求，更好的满足目标客户，从而赢得他们的青睐。否则，眉毛胡子一把抓，到最后只能是"竹篮打水一场空"。 二、便利 便利原则在营销4c理论中占据一席之地，所谓便利原则通俗地讲就是一切为了方便顾客购物，提升店面人气，这一点就不能不考虑。
1、优化店内环境，方便顾客购物 有关理论研究表明，顾客70%以上的购买行为都是在卖场临时决定的。优化购物环境不仅可以吸引更多的顾客，还可以刺激顾客购买，是提升人气的有效途径。
2、货物摆放要合理 要布置出让人舒适的购物环境，大到整个营业大厅的整体格调和布局，小到每样商品如何摆放，都要切合顾客购物心理。在自选商店里一些人们常用的日常消费品如洗发水、肥皂、饮料等，要放在人们伸手可及的货架中部，而一些小朋友喜欢的饼干、果冻、玩具等则宜放在货架底部，以便于小朋友选取（2）、商品明标价相信很多人逛商场的时候都会因为商品的标价不明而碰到麻烦的经历，所以商店的每一件商品一定要明码标价，最好是标在商品的左上方，让顾客一目了然，做好"预算"。
3、设立顾客休息处 当年的"亚细亚"，在购物区的一楼开辟专门场地并设专职人员，搞起了"宝宝娱乐圈"和"男士休息厅"。前者免费为购物者照顾儿童，后者则为具有购物癖的女士照顾她们的陪同者。商场的专心可谓良苦，服务的姿态令人心悦诚服。一般的小商店没有实力提供专门的场地，但一张椅子或者一杯开水应是必不可少的。[page]

广州罗町制衣有限公司，成立于2005年，至今已有8年的国内外服装生产经验,自设加工厂,绣花厂,印花厂,面积8000平方米,拥有世界最先进的珠边机，对丝车，打揽车，链式车等完善的进口机械设备，200多名经验丰富，技术娴熟的专业技术人员，集打版打样、设计开发、生产一条龙,各大面料供应商长期合作关系,面料高等齐全,电商品牌韩都衣舍指定供货商！罗町童装倡导环保健康,公司的理念是一切以孩

子的穿着舒适、健康为宗旨。我们以精湛的工艺、合理的价位、周到的服务来回报广大客户对我们的支持，坚持“ 互惠互利 ”的原则竭诚为国内外的客户服务，共创辉煌。

广州罗町制衣厂专业生产淘宝黄冠.金冠.天猫商城店, 专业承接外单衬衣、广告衫文化衫、t恤、西装、裤子、连衣裙、外套、泳衣、卫衣、棉衣、夹克外套、短裙以及国内淘宝订单等欢迎来板来料加工定做。长期承接服装加工（包工包料，来料加工等形式），成衣批发，品牌合作等业务，欢迎新老客户咨询洽谈。