

卖女装货源茉冉真丝复古连衣裙

产品名称	卖女装货源茉冉真丝复古连衣裙
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:茉冉真丝 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

卖女装货源茉冉真丝复古连衣裙

爱弗瑞服饰主要经营各秋冬女装货源，二线女装货源，品牌女装货源哪家好

你一定有过这样的经历，在麦当劳点完餐的时候，收银员就会问你“先生，您要不要试一下我们的XX堡”或者是“先生，多加两元钱，小可换大可哦”而这样的一句话，大部分的人会接受买单，你的营销额很轻松地得到增加，这就是在促销中追加销售的问题。连带销售的目的是为了单单提升我们的客单价和业绩，店员在销售服务过程中，开展连带销售是为了给客人更大的增值和好处，满心欢喜的是满载而归的客人，而不是幸灾乐祸的销售人员。服装和文化、性格，心情等一些心理因素紧密的联系在一起的，每个人的喜好，同一个人每一天的喜好都是不同的，所以面对那么多的客户群，我们没有办法预测哪一个款最为畅销，做服装，零库存是肯定做不到的，但是我们能做的是拿货的款式要多，更新要快，同一个款的量要少拿，品牌女装折扣店店员的管理

对于服装店，所对应的人就是顾客、供货商和营业员，所以管理人就是这三类人。对于顾客：俗话说“顾客就是上帝”，更多时候是站在顾客的角度去思考问题，要清楚了解顾客的真实需求，可以做市场调查，为顾客提供满意需求，给予优质服务。对于供货商：应以长期合作的态度对待，这样可以从他们那里得到更多的产品信息，某些产品的发展变化，甚至竞争对手的情况，维系好彼此间的关系，有时候会有意想不到的收获哦；对于营业员：店主一定要非常清楚员工的情况，如出勤人数、休假人数、迟到早退以及精神状态、服务态度、个人素质等状况，了解清楚才不会影响服装店的整体运营。