

## 【零库存代卖】高档大码女装批发拿货迪卡轩气质连衣裙

产品名称	【零库存代卖】高档大码女装批发拿货迪卡轩气质连衣裙
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:迪卡轩 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

#### 【零库存代卖】高档大码女装批发拿货迪卡轩气质连衣裙

爱弗瑞服饰主要经营各艾利欧女装加盟几折拿货，唐朱迪女装在哪里拿货，女装丝绸在哪里拿货

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。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。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。如果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”。不管是什么行业，只要想生存，都必须和客户建立良好的合作关系，而建立客户档案就是与客户良好合作的方式之一。如果条件许可的话，商店要把客户每次购买的商品的名称、包装大小等登记清楚，建立客户档案，实行数据库营销，提高自己在顾客心中的印象及影响力。如果一个商店把到它那里去过的客户、购买过产品的客户、提出过意见或建议的客户等都登记备档，这些客户就会感觉他们自己受到了超市的重视，在日后的不断沟通中也自然成为了商店的准“回头客”。