

# 品牌服装折扣几折拿货亮点国际新款双面羊绒大衣毛呢

产品名称	品牌服装折扣几折拿货亮点国际新款双面羊绒大衣毛呢
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:亮点国际 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

品牌服装折扣几折拿货亮点国际新款双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、品牌服装折扣几折拿货、做服装品牌折扣到哪里拿货、服装实体店怎么网上拿货。

我们经常看到管理者会在销售现场上不断强调主推款的销售，但是对于导购是否真的有向顾客推荐这些主推款有时真的很难掌握。管理者说导购没有推，但是导购却说他已经推了，只是顾客自己不喜欢。有时候我们确实很难去判断这到底是真是假，因为我们不可能随时都盯在导购的身边监督她究竟是推了还是没有推，只能是导购说什么我们就相信什么，终我们每周所制订的主推款，到底推广得如何，导购是否尽心尽力的在进行推广，管理者对于结果就变得很难把握。其实如果我们可以把连带规定的件数再做一定的细化规定，比如说，我们规定的件数是五件，其中必须要有主推款在内，这样我们就可以对于主推款的推广多一些把握度，至少我们可以看得见主推款式是有被拿出来见客的，而不是全凭导购的说法来决定。多一个可以监督的环节，对于我们所期待达成的结果也可以多一层的保障。高单价商品的推广也是同样的道理，管理者苦口婆心的天天叮嘱，告诉导购要推高单价商品，因为高单价商品可以快速拉动我们的客单价和营业额，这对于提高店铺的利润也是有一定帮助的。而介绍高单价的商品，不仅可以拉高我们店铺的形象和档次，还可以刺激顾客消费能力的提升。但是讲是一回事，要求又是另外一回事，至于导购做与不做，有时还是很难监控和把握的。其实，简单的方式就是把高单价的商品也纳入连带

规定的件数中，这样就可以保证高单价商品的见面率，毕竟衣服再好，还是要与顾客见面才能提高成交率。导购若不主动让其与顾客见面而是等着顾客自己在店铺里发觉，那是被动也是愚蠢的做法。