

服装进货款式如何选择太平鸟风衣款羊毛毛呢羊绒大衣

产品名称	服装进货款式如何选择太平鸟风衣款羊毛毛呢羊绒大衣
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:太平鸟 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

服装进货款式如何选择太平鸟风衣款羊毛毛呢羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货多少、服装进货款式如何选择、服装进货后怎么定价。

现在活动如此火爆，从侧面也证明了不是没有客户，而是我们的销售模式已经发生了改变，平时客户都“隐身”了，必须通过“特殊”的手段才能使他们“现身”。因此，我们根本不需要讨论外部有没有市场，更要关注的，是我们自身对于市场的准备和努力。门店的导购人员会做生意吗？他们在接待顾客时能做到随机应变吗？她们终端说服技巧如何？成交率高吗？这些体现在终端就是影响门店的业绩重要因素。我从服务过一家服装企业，他有一个门店有5名导购人员，其中一个导购的业绩占全店业绩的35-40%，也就是说她一个人就做了3个人的活；老板问怎样才能提高单店的营业额，我就说若想提高单店业绩很简单，只要让其他几名导购人员的业绩跟这位优秀的导购业绩一样，那么你门店的业绩就可能提高好几倍。试想，是不是这样呢，不是门店没客流量，而是终端人员的说服力不购。有个门店做过一次统计，每天大约有500人经过该门店，但进店的人却不到20人；试想这个门店哪个地方出了问题，我想就是门店的集客力不购，主要体现在门店的橱窗陈列、店内的货品的陈列及店内的音乐上出了问题，让经过的顾客根本就没注意到你的门店存在，没有客流怎能将门店的业绩提升呢！有人说三流的门店卖价格，二流的门店卖产品本身，一流门店卖的是服务。现在商品极其过剩的时代，产品同质化比较严重，单从商

品的本身出发去提高业绩是不可能的（除非你是在损失毛利的情况下），只有服务是不能复制的，这也是门店进行差异化营销一种手段，要让顾客进入门店不是在购买商品本身，而是要寻找愉快的心情。