

折扣女装品牌批发芭依路新款羊毛毛呢羊绒大衣

产品名称	折扣女装品牌批发芭依路新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:芭依路 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

折扣女装品牌批发芭依路新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、折扣女装品牌、大码服装店货源、大的服装店货源。

这点就不用我多说了，各位MM想必比我还清楚各种商店的促销方法。但是要真正的成功应用，可以看看促销学方面的书籍。这其实也是一门大学问。开发一个新开户的成本，是维护一个老客户的成本的5倍，相信学过营销的人都知道这句话，但是能够亲身体验到的人就不多了。如何留住老客户。除了上面提供的给客户宝贵而且真实的意见这个情感营销外，还可以充分利用贵宾卡，老客户优惠等促销方法。同时，本人在这里提一点，这点也是目前市场上鲜为人家的方法，那就是对于经常光顾的客户，到了节假日，可以邮寄写明信片或者新女装款式的画册给她们。这个绝对能打动客户。还有一点十分重要，那就是售后，如果衣服出现上面质量问题，一定不要吝啬那几十块或者一百多块的成本，就算自己吃了哑巴亏，也要给客户更换一件。做生意要有长远眼光。你今天可能省下了几十块，可能就丢掉了以后的几千块。很多店老板、店长都在抱怨现在生意不好做，东西不好卖，他们为什么呢？很多的回答是：电商冲击大、天气不好、客户少、进店率少、体验的少、竞争品牌多、客户要求打折的幅度太大、VIP消费下降，等等一系列的问题导致成交率低，店铺业绩下滑。面对现在这样竞争激烈的市场情况下，我们有没有反思下，产品同质化，硬件同质化，为什么顾客进来后空手离开呢？在同一商场、同一楼或者同一条街，店面面积大小差不多，同样的是人在品牌的档次也差不多，为什么进你店的人少呢？为什么别人的业绩比我的要好很多？服装销售技巧加微信七一八八四四六一四是谁偷走了你的顾客？是谁偷走了你店铺

的利润？当店铺生意额与理想目标差距大或与竞争品牌差距大时，我们做了哪些部署？当然以上一定会影响生意，但它们只是结果，没有方法，所以这些不是原因，真正的原因是我们没有对应问题的方法。