

长春品牌女装折扣店伯柔百搭双面尼外套女

产品名称	长春品牌女装折扣店伯柔百搭双面尼外套女
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:伯柔 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

长春品牌女装折扣店伯柔百搭双面尼外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、有哪些女装品牌折扣、店品牌服装店货源、大码服装店货源。

有什么方法对应对这些问题呢？如何来提升单店销售业绩呢？那就需要从系统的店铺运营管理要素进行分析和学习，下面与大家分享在店铺管理以及业绩提升上遇到问题时，作为店老板以及店长和导购需要做的是哪些？天气暴雨暴热：统计进店率，调解卖场氛围，做产品知识培训，销售技巧演练，实操场景练习，陈列更换；客流很少：统计进店率，分析进店顾客，提升试穿率，卖场可以做一次大扫除；导购状态不好：沟通状态不好的原因，是生活还是工作，进行调整、跟进、一对一谈心，进行小集体活动，以PK方式激活团队动力；货品问题（畅销款补不到货、断码严重）：开发类同款的卖点，进行重组搭配销售，寻找替代款或近似款来做替补；VIP消费下降：每周短信及微信回访、了解顾客的需求，购买时适当送点小礼品或加倍积分；连带率低：提升导购的搭配能力、备选意识的加强，成套给顾客试穿，给客户一个理由买多件（话术演练、促销方案设计），给导购一个理由卖多件（短期激励拔高技能）；要求打折：介绍产品的优点和做工，和其他同类品牌对比，利用空余时间到其他品牌去体验，了解别人的优质服务，优点可以学习，强调产品价值而非价格；卖场没有活动（缺少赠品）：根据店铺的需求和做好促销计划的同时适当配一些对销售有提升的赠品；备货不足：上货3天内做完新款的FAB和搭配，同时看中畅销款补货，或是一周内根据销售补货，每次搞活动前补足货品。库存掌握不熟：每周考核库存一次

, 交接班会议中店长通报库存较大的款和畅销款的库存量；