

女装折扣店批发西子恋潮流双面羊毛羊绒大衣毛呢

| | |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 女装折扣店批发西子恋潮流双面羊毛羊绒大衣毛呢 |
| 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:西子恋 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

女装折扣店批发西子恋潮流双面羊毛羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、女装折扣店开业、服装店一手货源、服装店选货源。

很多服装店老板一味的抓业绩，提高店铺销量，但是却忽略了后方的库存问题，这样可不行，业绩抓住了，但是库存却成问题了，怎么解决？在门店经营中我们不仅要抓好业绩更要懂得库存的管理问题，只有库存管理好了，才能经营无忧，今天我们就来看看店铺库存应该如何管理吧。是满足日常销售需要，保证店铺销售商品的充足供应，杜绝因短货造成的顾客流失。是资金占用合理，没有数目庞大积压货品。一般来说，按照月销售的库存比例，月度库存应该在1：5.5左右是正常且能够满足销售需要的合理比例；当销售金额：库存金额超过1：11比例的时候，就是库存超标的警示信号。正常来说，服装销售中，为了满足不同顾客的购物要求，经营者要把衣服系列化经营，这就要考虑到品类之间的货品搭配，一般来说上装：下装=6：4；如果按照销售贡献的资金不同，畅销货品：平销货品：滞销货品=5：4：1，严格控制滞销货品的比重比例。作好销售统计工作，对店铺的顾客消费习惯做出分析，了解大部分光顾客人对不同款式、尺码、颜色的喜好，进货时作到有的放矢。加强营业员销售技巧培训，做到营业员在尊重客人的前提下，根据货品特性找到合适的顾客来消费，而不是听任顾客根据个人喜好来选择货品。充分利用厂家、代理商的换货政策：经营者应充分利用厂家、代理商给予的换货政策，在换货期内将不良货品进行调换成畅销货品，以避免货品积压。虽然经营者做了很大努力，但是由于市场情况瞬息万变，所

以还是不可避免的出现库存货品，那么，建立一套有效的消化积压货品机制，就成为积压货品变成现金的后保证。