

服装工厂店拿货好不好法尔莎加厚双面羊绒呢大衣女

产品名称	服装工厂店拿货好不好法尔莎加厚双面羊绒呢大衣女
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:法尔莎 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

服装工厂店拿货好不好法尔莎加厚双面羊绒呢大衣女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装批发平台拿货、服装店定制货源、服装店的货源在哪。

门店的任务要明细到每一个人。要让每一个导购有任务，有冲刺目标，并让他们每天都清楚自己的目标。目标确定后，关键是要与门店店长、店员达成完成任务的共识，整体来说，一些值得参考的方法有以下七种：VIP顾客拉动法。给VIP打电话或发短信，告知VIP来兑换积分，或告知门店的优惠和赠品，让他们主动来店内选购。品牌日法。组织品牌日促销，重点是针对现有商品做较大的优惠措施，或挑选部分特价商品做噱头，在卖场入口处到柜台或专卖店铺设红地毯，甚

有各种各样的活动，针对这些活动，要结合品牌的需要，针对性地参与，借势提销量。门店需要思考的是，如何有效参与，对于一些力度过大的活动，除了与卖场谈判减少扣点以外，还要考虑有无其他变通的方法，比如改换一种促销形式等。特卖促销法。选择一些往年产品做特卖，一方面提升销量，另一方面也可以消化部分库存。此外，还可以做一些特别的价格手法，如亲子特价，即购买成人与儿童鞋可享受更低价格。小型内部员工特惠场。根据内部员工需要，给予他们一些折扣券，组织在其中一个门店一个时间段展开内部员工特卖特惠，让员工通知亲朋好友前来选购，享受特别促销。这样员工享受特惠福利的同时，也促进了产品的销售。连带促销或买赠促

销。在顾客购买产品的时候，充分发挥连带销售的优势，通过说服性销售技巧和买赠赠品，让顾客购买更多的商品。柜台门口迎宾法。在卖场柜台，导购要站出来，在门口笑脸迎宾欢迎；而在专卖店，则应该靠近门口的地方，一发现顾客有进来的欲望，及时笑脸迎宾，此种方法可以大大提高进店率。