

服装店拿货大概多少钱柏菲特复古羊毛毛呢羊绒大衣

产品名称	服装店拿货大概多少钱柏菲特复古羊毛毛呢羊绒大衣
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:柏菲特 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

服装店拿货大概多少钱柏菲特复古羊毛毛呢羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装加工厂拿货、服装店拿货货源来源、服装店拿货货源。

所谓的“专享折扣法”，就是给特点范围的人员提供“专享”的福利。可以给他们制作专门的福利卡片，写明他们能够享受的折扣或优惠，然后派员工带上福利卡以及一些小礼物去拜访周围写字楼的客户。但是一定不能见人就发，要划定范围，制定区域。让客户觉得只有他们才享受这样的福利“特殊感”。并且，这个活动不能经常做，偶尔做一次说明活动是有价值的，经常做活动就会变得廉价。活动的落地一定要到位，不能让客户过来后就任之放之。让利给员工，是一种好的激励方法!可以针对一些严重的滞销款，作为额外奖励给予员工。比如：卖出一件牛仔裤给员工奖励5元，一件羽绒服20元等等。很多时候，店铺里那些销售高手都有一个共同点，喜欢推销好卖的产品。然后畅销款卖完之后，就要求补货。而滞销款，就一直被遗忘在角落，这样恶性循环，到了季末的时候，我们的销售就变得很被动!所以，如果能将滞销产品放到员工的销售要求和考核之中，明确告诉导购，这个店消化的款必须每个月达到多少件，给他们相应的任务，当然，在这个过程当中，是需要一定的激励措施的!通过这样的方法，可以让员工形成主动去推销滞销款的概念!对于VIP回馈法，常规的做法是积分返券，这种折扣方法我们也会使用，在这里我希望经销商在做回馈时注意两点：第一，对于VIP回馈服务的场地选择一定要讲究，千万不能在

你的特卖场，而要在销售业绩比较好的优秀店铺里做选择，从而让会员享受到增值服务。第二，回馈月要加强店铺服务。一般会提前一个月通知导购这个月是VIP管理服务月，那么这个月导购服务的考核标准就会比平时严格。无论是从哪方面做提升目的都是要让你的VIP客户在这里感受到增值服务，从而稳定和巩固这批重要的客人。