

商场撤柜女装货源凯诗依日系双面羊绒大衣毛呢

产品名称	商场撤柜女装货源凯诗依日系双面羊绒大衣毛呢
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:凯诗依 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

商场撤柜女装货源凯诗依日系双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货市场、服装走份打包和拿货、服装拿货平台有哪些。

可在实际操作的时候就会发现一个问题：那些畅销的货品永远畅销，而其他的产品却好像总是销不出去，除了那些畅销的十几二十款产品以外，其他的都是滞销品，都是一两个月都没有人问津的。这样就直接导致一种现象，那就是畅销的经常处于缺货状态，滞销的永远货品充足。时间一长，有店员就开始埋怨：不是自己销售不行，是公司的货品供应不上，是公司的衣服设计不好，开发了那么多不受市场欢迎的产品，直接影响了销售.....仔细想想，真的是公司设计的问题吗?真的是货品供应的问题吗?难道滞销的产品真的比畅销的就差那么多吗?那么不受欢迎吗?又为什么同样一个商圈内会出现一款产品在A店怎么都销不出去，而在B店没两天就销售好几件呢?.....首先其实跟很多导购有关，导购是世界上喜新厌旧的动物。一旦新款上市，老款就容易被压货。比如在秋季的时候，呢料大衣一上货，薄外套就不动了。其次只要仔细观察就会发现，滞销款通常一开始就不怎么被关注，既没有宣传折页去展示它们的风采，陈列上也抢不到一个好的位置。后时间长了，畅销品缺货得厉害，滞销品积压得厉害，既影响业绩，也影响库存结构。所以我们从现在起就要改变这种状况，小编推荐你可以从以下四个方面来操作：许多滞销品销售不好的原因不是因为款式不好看，而是因为没有被陈列在好的位置上，摆在一个不起眼的位置....所以这个时候就要增加产品与顾客的接触机会。可以找新的陈列位置或者扩大原来的陈列面积，尤其是多

人流通道的左边货架位置，因为人有先左视后右视的习惯。产品与顾客接触的机会越多，销售的机会就越大。