

# 广州找女装货源批发魅之女小香风羊毛毛呢羊绒大衣

产品名称	广州找女装货源批发魅之女小香风羊毛毛呢羊绒大衣
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:魅之女 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

### 广州找女装货源批发魅之女小香风羊毛毛呢羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、女装货源服务、服装店广东货源、服装店定制货源。

门店有了达成目标的方法，关键就是看导购如何去努力和持续努力，而这种努力一方面依靠导购的职业培训素养，另一方面则需要强化内部激励造势，将员工激活起来。召开启动会，造势。通过启动大会造势，一来可以分享成功销售的经验，二来可以明确每个人的冲刺目标，让大家针对冲刺做出承诺，展开PK，形成势必达成的气势和氛围。明确门店激励方法，如日激励，月激励，激励等。要针对门店目标分解到人、到天后，展开各种激励措施激活员工：将销售分解到每一天，则分别给予更多的奖励，让奖励成为每一天每一个人奋斗的原动力。达成月度目标设置额外奖励，让导购、店长自己关注销售进度，自己生发完成任务的各种办法，同时让他们彼此之间去竞争竞赛。在每个区域设定门店月度完成率一名，员工完成率月度一名，连带销售数量一名等，给予一定的奖励，在树立榜样的同时，也树立了前进的标杆。现场兑现激励。针对日激励，每天兑现，每天直接发放，才有激励的感觉和效果。同时针对激励发放的情况，通过微信、短信与区域集体分享。目标与方法、激励方案确定后，剩下的工作就是赢在执行了，而执行的关键就是盯、关、跟，盯紧每天的工作，关注每天的任务进度，实地跟进工作的改善和问题解决。强化报数，及时了解进度与现状。要求每天每个门店每班报数，让每一个班销售完成的情况都清晰明了，让每一个班每一个导购都知道自己任务完成的现状。

