

衣香丽影2020新款宽松苧麻拼接裙子女装进货应该去北京哪

产品名称	衣香丽影2020新款宽松苧麻拼接裙子女装进货应该去北京哪
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:衣香丽影 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

衣香丽影2020新款宽松苧麻拼接裙子女装进货应该去北京哪

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、女装进货市场、服装店的货源通道、服装店的货源。

但究竟用什么方式能有效打造你的服装店铁粉呢？让我们来看看女装货源平台档口网，调查10位服装店经营者后，得出什么样的结论吧。首先是新顾客的回访率，约20.4%的服装店主表示「回访率只有20%」，而整体平均回访率则为接近业界常识的「38%」。若细分业态来看的话·酒吧“平均回访率约41%，咖啡店平均约36%。但对许多一般服装店而言，回访率30%依然是一个需要挑战的目标。如上图，64.8%的服装店主，都选择以“与顾客交谈”来促进客人回访。不管是导购时多问一句“是不是住在这附近呢？”，或者是趁结账空档询问“如果有问题可以随时过来调换？”，绝对都是和客人建立关系的好方式。即便是生意非常好的服装店主，也坦承自己的诀窍就是从这样的简单对话开始，来了解客人的性格背景，进一步经营长久关系。当然，如果和客人聊天愉快，后也务许多加一句“除了您今天选择的款式，我们不定期会上新款，下次我们会第一时间通知您，方便留下您的联系方式吗？”，更有有效提升客人的回访机率。另一个小诀窍是，例如在一些精品女装店，店员通常会说“喜欢的话可以随便试试”“是不是需要帮忙介绍”来分辨新客或熟客，进而在新客的选择过程中积极地关心，主动提供穿搭意见，饮料服务，都能让新客留下印象来促进回访。虽然是极为单纯的方法，一旦持续累积，成果往往是出乎意料地有效。从下图即可明显看到，“与顾客交谈”压倒性地被41.7%的经营者选为“实际感受有效的

方法“。