

华丹尼2020春装苧麻新款中长裙服装店选货源

产品名称	华丹尼2020春装苧麻新款中长裙服装店选货源
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:华丹尼 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

华丹尼2020春装苧麻新款中长裙服装店选货源

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装混批是怎么拿货的、品牌服装去哪里拿货、品牌服装拿货是几折。

门店的常规促销战术其实大同小异，比如买赠活动，哪行哪业都做，却不知其中道理，同样买赠，别人赚钱我们却赔本，这是为什么呢？客单价。做活动预案前，先要明确一个方向，本次活动是亏本赚吆喝，还是为了提高交易次数或客单价或销售额毛利额。举一个例子，一门店每日平均销售6000元，成交次数100次，客单价就是60元，如果单纯从提高客单价的目的出发，买赠起点要高于你平常的客单价，比如一次性购买80元的才有送，如果是为了提高交易次数，可将买赠起点放低或加大送出比例，如果为了提高销售和毛利额则要从客单数和客单价两方面入手。曾观察了某零售商，并要求随行的同事注意计算一下进店人流和有效人流，同时观察一下他们的商品连带销售能力。果不出所料，该连锁门店之所以业绩存在问题，不熟悉商品知识、不懂得顾客了解、不会搭配销售是三个主要的原因，这些美女，只知道死推那些高毛利品种，以及销售顾客指明购买的款式，而不知道如何引导顾客消费和进行顾客的顾问式销售。一同参与调研的同事回来跟我说，怎么他们店里的导购人员那么多品牌连听都没听过。这就是精与不精、懂与不懂的差距。在门店经营过程中：哪些交易未成功是质量原因？哪些未成交是价格原因？质量原因导致回头客流失，同时存在潜在赔偿风险，集中反映的价格问题或是敏感品种价格，一定要作调整。除了上述因素，交易次数和客单价还受门店所处商圈、所处地理位置的购买力和顾客群体属性影响

，我们按地理位置可以把所有门店划分在几种属性里，如地处交通要道的、老居民区、新居民区、校园区、商业街、商超店内等，通过分析相同地理位置门店的交易次数和客单价找出规律，检查门店各商品上级品类的销售毛利明细或汇总情况找出标杆。