

纳瑞希2020新款宽松苧麻拼接裙子找外贸服装货源

产品名称	纳瑞希2020新款宽松苧麻拼接裙子找外贸服装货源
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:纳瑞希 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

纳瑞希2020新款宽松苧麻拼接裙子找外贸服装货源

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、大码女装批发拿货、真丝服装年轻的哪里拿货、服装店主到哪里拿货。

如果一天一家店铺用接待十个顾客来计算，那么在一家店铺上就会产生三十件商品与顾客见面的差异，一个月就会有至少九百次的差异，那一年下来，一家店铺就有可能因为一个动作的改变，多增加一万次的商品见面机会。这一万次的见面机会就是隐形的业绩，是在原有的技能和知识的基础上自然而然可以增长起来的业绩，不需要员工能力的增加，只要做出简单的行为改变即可。如果我们要训练一个员工的连带能力，可能需要耗费较长的时间，但是从推荐一件单品到推荐两件商品，却是我们店铺立刻就可以做到的，能力提升与否，管理者不好监督和考核，但是推荐一件或是两件商品却是用眼睛就可以立即看到的结果，而且不会有任何的争议。常规服装店铺里的要求是顾客进试衣间试衣的时候，一定要准备搭配的服饰让顾客可以做一个整体的试穿，不过有些导购比较上心也会做这个动作，甚至有的还会多拿几件或是准备一些配饰之类的，而有些导购不上心根本就懒得做，更别说是搭配一些其它的配饰之类的，其实，这些除了靠导购个人的意愿来决定的，主要的还是依据每个人对商品了解的程度不同来决定的，毕竟老员工对商品更加了解一些，所以在给顾客选择搭配上也会相对容易一些，而新员工出于对商品不熟悉，所以在搭配选择上也会困难一些。为了避免因各种因素造成的差异性，建议管理者可以直接通过

规定建立统一的行为标准，比如说，顾客从试衣间出来之后，导购必须要有几件的商品在一旁等待，三件也行，五件也好，管理者可根据自己店铺的实际状况把数量先规定下来。导购可以将顾客可能偏好的商品挑选出来都挂在全身镜旁，这样导购不管是要做搭配还是做推荐都会容易许多，同时也可以使产品与顾客见面的机会增大。