

艾沸2020春装苧麻新款中长裙服装进货深度与宽度

产品名称	艾沸2020春装苧麻新款中长裙服装进货深度与宽度
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:艾沸 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

艾沸2020春装苧麻新款中长裙服装进货深度与宽度

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货怎么谈、服装店货源从哪、服装店货源。

开店、守店是传统的做法，即等客人进店，让客人自行挑选是开店人的习惯，很少有人去考虑店外的“功夫”，这种做法使许多从店铺门前路过的客人没能进店。绝大多数服装店会有“爆款”之说，即某一款或几款服装卖得特别多，这种现象让许多店主为进货的挑选正确而感到得意，而实际上这不是一件好事，有“爆款”就有与之对应的“滞销款”，这还是许多人开服装店赚到的钱都贴在一堆货底中的主要原因。这种问题的正确处理办法是，店员要学会真正卖衣服，懂得色彩搭配、服装与人体的搭配等，做到在店员眼里做到每一件衣服都是好产品，让店里所有的货品都能找到适合的客户。这种错误在服装零售业表现得非常明显，服装店几乎是没制度的地方，偶见制度者也无非是上下班时间的规定，店主用这种制度约束店员而已。事实上，不管哪方面的制度，只有能调动店员积极性的制度才是好的制度。在此只强调一下薪酬制度，因为这项制度对店员的积极性能否被调动起着关键的作用。解决方案：一是换人，把原店员全部辞退，另行招聘新店员；二是调整薪酬制度，原底薪和业绩提成比例不变，新确定一个营业额基数，即以以往低月营业额三万元为基数，营业额每增加三万元，店员的底薪也随之增加一倍，业绩提成照样给付。这一制度推行后，当月营业额就翻了一倍多，次月起就翻了两倍以上，月营业额接

近十万元。服装店的服务错误主要表现在“被动服务”和“没有后续性服务”两个方面，这些错误导致了成交率和交易量偏低，导致难做成回头客。如店员在客人进店后，虽然有很礼貌的语言接待，但缺乏行为接待，即让客人自行挑选产品，交易全程都是被动地服务。怎么才能开服装店？做好市场定位

做定位简单点儿说就是要明确你想经营的服装类别，就是你想卖什么。女性创业者其实在做服装的时候很容易陷入误区，要么是按照自己的想法去选择类别而片面追求时尚和新款，要么什么都想卖店面成为大杂烩。这两种极端都不可取。正确的定位思路是要结合你开服装店当地的实际情况，包括目标人群及消费情况、市场竞品情况、个人资金投入等内外部环境综合考虑的，有时候需要独辟蹊径做人无我有的类别；有时候在充分竞争市场，就要做细分类别的No.1来抢占市场。经营类目和经营思路的确定都会很不一样的。