

华丹妮2020早春套头五分袖拼接裙子做服装拿货技巧

产品名称	华丹妮2020早春套头五分袖拼接裙子做服装拿货技巧
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:华丹妮 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

华丹妮2020早春套头五分袖拼接裙子做服装拿货技巧

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、女服装批发拿货、服装拿货地点、开服装店货源好找吗

主销区：主力销售区，也是店长刚才说的，出销售额的地方。一般在试衣间附近。怎么判断一间店铺的主销区在哪里呢？就找“顾客逗留多的地方”。比如说，100个顾客进店，有80个甚至更多的顾客会停留的位置，80个顾客停留，可能有75个会拨弄衣服，可能有40个会去试衣服，试完之后可能有20个会买单，这就是主销区。吸引区：吸引顾客进店的区域，一般位于门口顾客容易看到的位置。比如个顾客从门口经过，突然说：“这家店好像上新货了，那些货上星期没见过的，进去看看吧。”这就是吸引区，很容易看到并接近的地方。滞销区：也就是店铺死角或是顾客动线末端的位置。100个顾客进店，可能只有20个甚至更少的顾客会去那里停留，如果20个顾客过去，可能有10个顾客会拨弄衣服，可能有5个顾客会试穿，终可能只有1个顾客会买单，这就是滞销区。问得好。3种分区只是让你有个比较和参照，不同的店铺，你会发现不同的情况。比如说有些小店的吸引区同时也是主销区，有些店根本就没有滞销区；有些区域不是吸引区，不是滞销区，可也算不上主销区，比主销区差一些，比滞销区好一些。对于这些情况，不用分得太细，就像把10杆货分畅销、平和滞销是一样的，不用纠结于一杆货到底算是畅销系列还是平销系列，知道哪些区域作为重点就好了。你搞清楚什么叫黄金区，和搞清楚一件衣服各部分叫什么是

一样的，不过是个名字而已。关键是你要知道这个区域有什么作用。因为我们要把想卖的系列陈列在能出销售的地方，把能吸引顾客的系列陈列在能吸引人的位置。