

三彩2020春夏新款套头中长款裙子女装货源供货

产品名称	三彩2020春夏新款套头中长款裙子女装货源供货
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:三彩 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

三彩2020春夏新款套头中长款裙子女装货源供货

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、宜昌女装货源、开服装店进货源哪里有、开服装店货源怎么找。

为什么说有的店铺销售好，有的店销售不好，其实和销售节奏也有关系。比如如果店铺春装销售的快，夏装自然上的就早，收的也漂亮，秋装上的也及时，收的也干净，冬装马上进店，刚好赶上时候，整个四季销售都是遵循了天合地利人和。多后把剩下来的一些春装和秋装在1、2月份拿出来一甩，完了。销售节奏控制得好。所以说，现在很多零售商的控制手法往往都忽略了销售节奏的控制，他控制个别品类销售的时候，往往处于失控状态，他根本不知道，有的货在店里两个月都不销售一件，没人知道。有些款订回来就是辅助款，可能就是陈列其中的一个吸引款。这样一来，无论是从颜色、价位、品类、还是款式上看，都不是主打、主推的，终端推广的时候就没必要推它，订的时候就不该订那么多，如果店铺少，每店一两件足已。所以做服装销售不要总是强调某几个款或者某一段时间的胜负，你要看全年的收益。有时候我们要做一些牺牲。我们的货品组合性如何。它将直接影响到我们后期的连单率高低。所以，我们要问问自己，我们订货的时候，是否考虑了这款衣服的可搭配性，在订货的时候，款式可搭配性的尺度拿捏的是否准确，是否周全考虑。货品品类的结构组合是否合理，这些都将不仅影响销售，而且会影响到店铺的连单率，这个非常关键的指标。当然，有时候衣服本身没有问题，包括搭配性。只是我

们的店长导购在卖衣服的时候没有给顾客搭配好，所以，我们经常发现，同样的顾客，不同的导购来搭配，后导购甲搭的衣服顾客没买，导购乙搭配的衣服顾客就买了。这说明我们导购的搭配能力也非常重要。有了吸引力的门店大环境，接下来重要的就是在环境里的极具吸引力的服装了，陈列可以帮助展示服装特性，但是产品自身的感染力不容小觑，直接能够吸引顾客进店和成交，并源源不断创造价值，那么货品适销的筛查点就在于：你的店铺有没有可以让顾客感到特别的产品？

(1) 是否有不同顾客所需要的“特定产品”？

(2) 是否与周边的门店形成商品的差异化？