## 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<br>库存:10000<br>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,可能就是陈列当中的一个吸引款。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?