

欧娅柏2020春装苧麻新款中长裙初夏女装进货比例

产品名称	欧娅柏2020春装苧麻新款中长裙初夏女装进货比例
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:欧娅柏 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

欧娅柏2020春装苧麻新款中长裙初夏女装进货比例

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、大牌女装进货渠道、服装鞋帽走份拿货、服装拿货去哪里。

千万不要等到顾客说不喜欢之后再开始重新去推荐，因为销售时间拉的越长，对销售越不利，毕竟没有人喜欢把一件不适合自己的衣服穿在自己身上太长时间，如果顾客急着要进试衣间把衣服脱掉，而手边又没有进试衣间可以再次试穿的商品时，这样导致的结果可能就是顾客要离开我们的店铺了。我们经常看到管理者会在销售现场上不断强调主推款的销售，但是对于导购是否真的有向顾客推荐这些主推款有时真的很难掌握。管理者说导购没有推，但是导购却说他已经推了，只是顾客自己不喜欢。有时候我们确实很难去判断这到底是真是假，因为我们不可能随时都盯在导购的身边监督她究竟是推了还是没有推，只能是导购说什么我们就相信什么，终我们每周所制订的主推款，到底推广得如何，导购是否尽心尽力的在进行推广，管理者对于结果就变得很难把握。其实如果我们可以把连带规定的件数再做一定的细化规定，比如说，我们规定的件数是五件，其中必须要有主推款在内，这样我们就可以对于主推款的推广多一些把握度，至少我们可以看得见主推款式是有被拿出来见客的，而不是全凭导购的说法来决定。多一个可以监督的环节，对于我们所期待达成的结果也可以多一层的保障。高单价商品的推广也是同样的道理，管理者苦口婆心的天天叮咛，告诉导购要推高单价商品，因为高单价商品可以快速拉动我们的

客单价和营业额，这对于提高店铺的利润也是有一定帮助的。而介绍高单价的商品，不仅可以拉高我们店铺的形象和档次，还可以刺激顾客消费能力的提升。但是讲是一回事，要求又是另外一回事，至于导购做与不做，有时还是很难监控和把握的。1.品牌服饰厂家：直接到厂家拿货对于没有资源的创业者来说不现实，但是如果自己有这样的资源，资金也比较充足的话，可以自己考虑，大量吃进厂家的货源分散到自己的门店销售，价格比较有优势；

2.服装批发市场：在区域分布中提到过的，全国各地大型的服装批发市场都会细分折扣服饰类别，缺点是每次拿货都需要自己到处奔波找货，比较累；

3.折扣批发公司，折扣公司是专门处理这些厂家尾单库存货及专柜下架过季库存尾货的，都是正品厂家一手货源，质量上有保证，价格也比较低，按吊牌价的0.5-1折走份，拿货的模式也比较方便，可以到现场直接看货拿货，也可以通过网络视频看货，省去了一些劳累奔波，可选择货源多，批发过程更简单。