

开精品女装进货美芙妮20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	开精品女装进货美芙妮20年冬装新款女式风衣外套
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:美芙妮 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

开精品女装进货美芙妮20年冬装新款女式风衣外套

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、实体女装进货渠道、做服装生意拿货怎么做、什么品牌服装拿货三折左右。

在我付完帐后导购员马上又开始向顾客推荐裤子，毕竟一件好的上衣也是需要一条合适的裤子嘛。“有没有相应的裤子?颜色要深一些的效果会更好。”，您发现没有，大姐直接把裤子的颜色给定位为深色，顾客选择的余地是很小的，既然大钱都花了又何必省下小钱影响效果呢?相信很多人都是这个心理，即大带小好带，小带大就很难了。“这边XX品牌的裤子在做活动，打五折，我带你过去看看。”啊?她们还拉起了统一战线，卖上衣的和卖裤子的搭建了联盟，资源共享，客户共享，当然了，卖裤子的导购肯定也没有少给这家上衣品牌店推荐客户，利用别人的渠道实现自己的销售真的是把生意做精了。从以上对A、B、C、D品牌导购的分析可以看出，面对同样的顾客A、B、C品牌导购卖不出衣服，而D品牌导购能卖出衣服是有着一定的道理的。这和店面位置没有直接关系，和品牌的大小没有直接关系，和店面装修档次也没有直接关系，那到底和什么有关系?和导购的自身素质与销售能力有直接的关系!可见，终端的竞争，始终是人才的竞争!只是，由于进店人数明显下降，很多导购就在没人的空档里玩手机、聊天、表情呆滞.....即使有人进来，服务态度也一下子转变不过来，所以人少了、成交率依然没有提高。正因为更多的导购态度不好、目光呆滞，让顾客觉得不爽，才是那些态度好的门店的机会。要知道，如此炎

热的天气，出来的人是一定有购物需求的。你的服务好，顾客终就都在你的店里买了，终可能比你认为的旺季还要更好。名品折扣店哪来的货源之起源篇

国内的折扣店起源于上世纪九十年代，舶来品OUTLETS在中国方兴未艾刚刚开始布局的时候。而真正得到长足发展是2007年之后，众多国内品牌服饰生产厂商转化思路将自己的库存和计划外订单统一以低价打包出售给国内的大型品牌折扣服饰供应商。因为原来的库存不仅积压占地方而且会占用大量的现金流等，有这么一个变现双赢的机会，所以催生了品牌折扣行业的繁荣。而随着行业的不断发展与筛选，留下来一批实力与源头生产厂商资源丰富的折扣供货商，所售货源品牌保真、款式丰富、价格优惠，这就是目前名品折扣店货源的主力来源。