

卖女装怎么拿货依俪朵20年春装新款女式风衣外套

产品名称	卖女装怎么拿货依俪朵20年春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:依俪朵 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

卖女装怎么拿货依俪朵20年春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、女装精品拿货、服装拿货需要、服装线上拿货。

眼下正是夏季，对于服装店来说每天的客流量不再增加甚至下降的时候，那么面对服装淡季我们如何才能提升销售?如何提高客单价呢?答案就是连带销售，增加顾客的消费量照样能够提高销售业绩，那么连带销售究竟要怎么做?你一定有过这样的经历，每次在麦当劳点完餐，就会有营业员问你，加2元就可以得一个苹果派或者可乐小杯换大杯，而这样一句话之后，大多数人会接受买单，你的销售额很轻松地得到增加。这就是在促销中追加销售的问题。一套有效的追加销售话术，对业绩增长十分重要。只要对每一个顾客都说好这一句话，立刻就可以为你增长至少40%以上的销售!当顾客选中单件时：道理很简单，首饰是需要跟衣服搭配的，主动热情为客人进行搭配是我们的一项服务。上新季货品时：无论是新季货品还是新货品时，我们都有必要在连带销售的时候介绍给客人，让顾客有试试看的欲望。客人和朋友(同伴)一起购物时：在货品推荐和介绍的过程中，无视客人同伴的感受是不明智的销售。聪明的销售人员不但懂得讨好同伴的喜欢，同时在时机合适的时候怂恿他(她)也试一试，闲着也是闲着，这也是常见的连带销售。带销售的目的不是为了单单提升我们的客单价和业绩，店员在销售服务过程中，开展连带销售是为了给客人更大的增值和好处，满心欢喜的应该是满载而归的客人，而不是幸灾乐祸的销售人员。专业门店管理分享平台，搜索关注-壹叁壹肆终端管家。"导购"两个字，分开来看，"导"是引导的意思，"购"

是客人购买，合起来就是引导客人购买，连带销售就是通过以上的建议、鼓励来引导客人享受的更多，客人一旦感受到强迫的含义，怕是适得其反。服装店在哪进货？进货时学会“逛”

“逛”当然就是下市场或者到批发商公司直接去逛去考察了。针对于服装批发市场，多逛多对比总是没坏处，货比三家不吃亏，比较一下各个市场和批发商的价格，因为服装批发“窜货”的情况非常多，常常一个市场里20元的商品，在另外一个市场15元就可以拿到，因此必须进行比较，然后再着手落实进货。

而考察厂家的时候重心应放在货源种类和供应货品的稳定性上了