

# 一手app女装怎么拿货宠爱女人20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	一手app女装怎么拿货宠爱女人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:宠爱女人 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

一手app女装怎么拿货宠爱女人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、女装批发拿货市场、服装怎么直接找厂家拿货、大码服装在哪里拿货。

现在的女装市场竞争力很大，大街小巷随处可见琳琅满目的女装店，想要在这些店铺中让自己的店铺生意比别人家的好，重要的是要懂得销售，只有掌握一定的女装销售技巧，才能让顾客购买你的女装。今天小编就来分享是个令女装导购惊呆了的销售技巧。女装销售技巧一：顾客来啦好几批，应接不暇时，应先接待有实力的和购买欲望强的客人；对其它顾客，只需打个礼节性的招呼即可。严禁蜻蜓点水式的服务，特别是已到啦快付款时的关键时刻（如果在这时，你又去接洽其他人，付款的客户很可能又要临时改变购买主意，到后可能一无所获）。女装销售技巧二：介绍时，应坦然自若、乐观积极地面对顾客，并耐心介绍。切勿在客人面前做任何消极的动作，如：打呵欠、伸懒腰、挖鼻孔等，否则生意告吹。站位好是：采用堵住客人的形式（办法可多样），营业员间应默契配合。女装销售技巧三：顾客试好的衣服，应说：“就这件好啦”，切勿说：“这件你要不要？”。对有购买力的客人，应多多介绍，大力推销，绝不要轻易放弃。收银时，应快速出手接钱（绝不给顾客犹豫时间），并检查钱币的真伪，不得粗心。女装销售技巧四：不要站在门口堵塞通道。无事可做时，切勿傻傻地站着不动，应装作忙碌的样子，在收银台上“随意”搁几件衣服，整理货品、试穿衣服和熟记剩下的码子（要做到心中有数，以免

介绍时慌里慌张)等,以调整好自己的心态,这样在真正接触顾客时自己才会自信和落落大方。不要给顾客高压姿势,不要让顾客觉得你很精明。掌握女装折扣货源的货量比例

女装最怕压货,折扣女装货源的进货相对而言对货品的自选空间不那么大,且每份里面会包含一些库存的货,所以看一份货源是否可批,也要看这份货的结构以及门店整体的货品结构是否合理,如果不合理,需要在走份或者挑款的时候进行干预和调整。通常情况下,一家门店的货品比例如下:

- 1、主力款服装与普装份额是7:3,所谓普装即是常见的衬衣、裤子、小套衫等,这么假如主力款服装货量比较多,也可以通过与普装的搭配,创造更多的销售机会。
- 2、爆款,每款(指不一样色彩、尺码)最多进货两件,因为对于小的服装店来说,2件是一个安全底限,假如不够还能够补货,毕竟进爆款和非常相似,过多资金压在一款服装上就有压货的风险。但女装折扣一般是按份出,所以不存在这个危险,只是在某份货中出现的爆款,自己要注意记好风格和款式,以防万一补货时没有,寻找替代品牌。
- 3、春夏装的品种要比秋冬装多,这是因为春夏装的整体陈列比秋冬装在同等面积下需要的货量更多,且春夏季人们因为户外活动需求,整体的服装需求也多,所以需要比秋冬装多出约40%的备货量。