女装休闲裤夏装拿货珍妮文20年春装新款女式风衣外套

产品名称	女装休闲裤夏装拿货珍妮文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:珍妮文 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

女装休闲裤夏装拿货珍妮文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、女装棉衣批发拿货、服装店主到哪里拿货、开服装店要本人拿货吗。

服装门店销售如果一个顾客只买一件那势必店铺的业绩会惨淡，因为店铺不可能每天都客似云来，想要业绩好还得做好服装店的连带销售，一个顾客购买多件了，那还怕业绩不好吗？那么如何提高店铺销售的连带率呢？你的连带率还停留在5以下吗？你还在执着地按照之前的想法和做法面对顾客吗？给你5招让你连带破记录。根据销售现场的观察，我们不难发现销售导购经常在推荐商品给顾客的时候，是以单件推荐为主要的行为，但是这样的推荐行为事实上会有几点问题存在：推单件商品所存在大的弊端就是，这样的推荐方式容易将顾客当下的判断推向于“ 要还是不要 ”或是“ 好还是不好 ”的选择上，这对于我们的销售不利，虽然顾客还是有50%的概率会选择要，但是也有50%的概率会选择不要。尽量不要让顾客在要或不要上做选择，而是让顾客在选A还是选B上做选择，在两相比较下选出自己比较满意的商品。或是导购也可以从两件商品的差异中找寻顾客的喜好，加强对购买欲望的刺激，这样在两件商品的对比中，顾客也会比较容易出现喜好的偏向，如果是单一的商品就不容易出现。现在我们可以用简单的计算方式来了解一下一个动作的差异可以造成多大的影响：如果一个顾客给我们三次推荐的机会，一次推一件，终就是三件商品见面的机会，而一次如果习惯性推荐两件，那么就会有六件商品跟顾客见面的机会

，这样一个顾客就会产生三件商品与顾客见面的差异。怎样批发服装，打包也是非常重要

很多人会问多少起批，但是这样一定会让你突然显露出你的不专业，用打包会是更好的方式，这意思也是说一款服装多少颜色多少码起才能拿货的意思。第一步的市场调研很好理解，自己想要开店当地市场服装消费份额占比分别是怎样的？最大份额的目标群体是哪一个年龄段？服装偏好是怎样的？市场饱和度和竞品如何？购买力怎么样、目标店址的调研和这些目标的货源渠道……这一系列的问题都可以帮助解决怎么才能开服装店的难题；市场调研的结果能够为第二步的定位提供依据，定位就是明确自己卖什么服装，卖给谁，价位大概区间范围等等，这样对于自己的货源品类和经营提供了清晰的思路，的定位和必要市场调研；最后一步做开店创业预算，是在明确了自己的经营方向之后，对于店面的租金、装修费，进货的货源方向、首批货款及差旅杂费，还有门店的经营费用和流动资金等等进行分类的精准计算，这样才不会打乱仗，正式开店后忙起来也能有条不紊。