

童装中端羽绒服批发出售 童装中端羽绒服批发 创优品服务热线

产品名称	童装中端羽绒服批发出售 童装中端羽绒服批发 创优品服务热线
公司名称	广州创优品服饰有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广州市白云区白云三线志景科技创艺园大彭岭路7号二楼202室
联系电话	17727627427

产品详情

创优品服饰一直秉承“诚信经营、合作共赢”的经营理念，在全国实行零加盟、零保证金，统一形象、统一管理、统一配送、统一促销、统一广告的经营模式，针对不同市场而采取直营、联营、经销等自由灵活的经营合作方式，让客户轻松开店、经营，轻松获利，全1面为广大客户打造具有绝1对竞争优势的终端零售、批发市场！童装中端羽绒服批发价格

- 58、对于顾客投诉，必须时间快速解决，不可以拖延。
- 59、即便顾客说了令我们不开心的话，也要笑脸相对。
- 60、关于同一门店每月的销售目标，童装中端羽绒服批发厂家，定在去年同月的120%以内是比较合理的。
- 61、化妆品店每月进行2—3次主题促销活动是必须的。
- 62、化妆品店每天在店内喷洒香水，会促进香水的销售。
- 63、鲜红的地毯和鲜艳的充气帐篷是门店开展促销活动的标志。
- 64、店员统一化妆上岗，门店的彩妆销售会增加。
- 65、化妆品店斗柜、端架、地堆大量陈列商品是廉价的标志。
- 66、门店即使是一厘米的空间也要掏租金，所以要想尽一切办法让每一厘米空间创造价值。

创优品服饰一直秉承“诚信经营、合作共赢”的经营理念，在全国实行零加盟、零保证金，统一形象、统一管理、统一配送、统一促销、统一广告的经营模式，针对不同市场而采取直营、联营、经销等自由灵活的经营合作方式，让客户轻松开店、经营，轻松获利，全1面为广大客户打造具有绝对竞争优势的终端零售、批发市场！童装中端羽绒服批发价格

调整品类：体现专业和时尚

现在零食店如何通过品类和陈列，来实现与其他渠道的区分呢？

这就要在中岛区、门店门口通道、收银台对面和附近多一些能体现时尚、潮流的品类，因为现在85后跟90后已经成为消费的主要群体，童装中端羽绒服批发价格，这些时尚品类的适当导入和陈列，不仅能吸引一些年轻人进店，还能体现门店跟其他渠道的本质不同：更时尚、更专业！

创优品服饰一直秉承“诚信经营、合作共赢”的经营理念，在全国实行零加盟、零保证金，统一形象、统一管理、统一配送、统一促销、统一广告的经营模式，针对不同市场而采取直营、联营、经销等自由灵活的经营合作方式，让客户轻松开店、经营，轻松获利，全1面为广大客户打造具有绝对竞争优势的终端零售、批发市场！童装中端羽绒服批发价格

争取一个新顾客比维护一个老顾客要多6-10倍的工作量，成本是5倍。也就是说，老客户比获取新客户的成本小得多，收益却大得多。

每个店里都有一些“沉睡客户”——曾经在店里消费过，留下了电话或微信等联系方式，但之后却没有再来过，像是“睡着了”。

TA们不仅有着巨大的消费潜力，更像是一面镜子，通过叫醒TA们，童装中端羽绒服批发，分析不来店的原因，店里存在的问题都能暴露出来。

怎么叫醒？

首先，你要先找出TA们。

要设定一个时间段，比如半年（所卖服装档次越高，购买频次越低，童装中端羽绒服批发出售，时间可设置更长一点），对曾经到店消费但时间段内没有再来的顾客进行盘点，将他们的姓名、联系方式、年龄特征、消费习惯等列个清单，内容越详细越好。

童装中端羽绒服批发出售-童装中端羽绒服批发-创优品服务热线由广州创优品服饰有限公司提供。广州创优品服饰有限公司（www.gzcypz.com）位于广州市白云区白云三线志景科技创艺园大彭岭路7号二楼202室。在市场经济的浪潮中拼搏和发展，目前创优品在儿童服装中享有良好的声誉。创优品取得商盟认证，我们的服务和管理水平也达到了一个新的高度。创优品全体员工愿与各界有识之士共同发展，共创美好未来。