

拉飞姆女装怎么样

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/167730134740739.html>

范文网，为你加油喝彩！

拉飞姆服装品牌兰州有几家

这个我帮你收集的一下，以目前的相关的资料显示，在甘肃兰州一共有五家之多，都是专卖店。

大连哪个商场有拉飞姆女装

大连一般的大型商场都有拉菲母女装。

拉飞姆女装在福州有专柜吗

闽清县，永泰县，罗源县，平潭县，仓山区，马尾区，福清市，晋安区，连江县，拉飞姆女装在福州有专柜咯。

我开服装店的，生意越来越不好，导致坚持不下，请问我输在那里

店铺形象决定服装价值，服务态度引导回头客户，地理位置看出顾客流量，货品好坏提高成交比例。一个店业绩的好坏：货品占比40% 地理位置占比20% 员工占比20% 其他占比20%

一、首先要调整好河南博物院自己的心态

凡是做生意，都不要期待有暴利的行业，也要有失败的准备!不要以为找一家店面，把服装产品进货回来就可以的了，就算有些人很努力去经营了，但也不一定能赚到钱，因为服装行业市场竞争太激烈了!所经营的服装店收益多少，要先看投资的额度再比较收益的情况，不要做一些不在同一个级别比较以扰乱自己的心情!

二、店铺整体硬装修与软装修都要到位

要知道，店铺的形象、灯光及产品的陈列也会直接影响销售额!人靠衣妆，佛靠金装，服装销售也要懂得包装。因为再好的衣服放在地摊上卖就是地摊货，让人相信他是品牌货就非常困难了!其实，生活中很多顾客的心理都是这样，装修得不好的店铺肯定是卖便宜货的，而装修得好的店面肯定是卖高档货的，在装修好的店铺里能买到便宜货就是物超所值!要不然，品牌为什么都要讲究整体的形象呢?更重要的一点就是，同一款服装挂在不同档次的服装店里，效果也会不一样，所获效益也会不一样，所以，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲。

三、捉住节假日做好促销工作

想要在节假日做促销活动的时候，就一定要确保店内卫生专业技术资格考试网上报名系统有足够的存货量，若是存货量不足，促销效果再好，也提高不了多少销量和营业额。因为你库存不够，

想要提高也没有产品，等到进货回来，促销活动的气氛都已经过时了。所以，想要在促销活动中获得更好的效果和利润，就要保持店面的备货量。

四、营业员的水平非常重要

招呼顾客要热情有度。对待进店的顾客，不能热情过头，但也不能爱理不理，如果顾客拿起某件衣服在仔细看的时候，可以提议让其试穿服装，并可以推荐类似的款式供他多样选择，这就要求营业员有一定的经验，千万别弄巧成拙了。有一点需要注意的是，不合适顾客的衣12月英语服，一定不要说合适，或是硬想让他买，这样会造成流失客源的不可挽回后果。

对于老客户，要懂得给顾客优惠，尤其是一些经常帮你带来生意的老客户，一定要给这些老顾客实在的优惠，这样才能留住他们，而且也能提高他们的忠诚度。对于服装店以后的发展是很有帮助的。

五、不局限在店铺，多找销售渠道

若是只局限于自己的店铺，那效益也会很狭窄，只有多找出路，灵活多样化，才能带来更多判定是什么意思的效益。例如参加商场短期特卖会与产品展销会等等。

可以搞一些特卖活动，一年中做几次短期促销，可在商场、超市谈入口处位置做短期促销，要记住售价不要太高，非常聚人气!最适合在这种地方卖，再把店内的滞销款低价一起处理!

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发