# 关于服装店营销方案范本四

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-06-06

*关于服装店营销方案范本四淡季攻略之一：做好主动营销，事必亲躬淡季从字面上讲是说这段时间顾客进店的人数和购买的欲望比其他时间少了，但并不是没有，所以这个时候更应该增强服务的意识，但过分的热情会让顾客产生戒备心理，应把握好尺度，抓住顾客的心理，...*

关于服装店营销方案范本四

淡季攻略之一：做好主动营销，事必亲躬

淡季从字面上讲是说这段时间顾客进店的人数和购买的欲望比其他时间少了，但并不是没有，所以这个时候更应该增强服务的意识，但过分的热情会让顾客产生戒备心理，应把握好尺度，抓住顾客的心理，判断他们的需求，给他们推荐一些最适合他们的衣服，不一定要最贵，这样顾客也会比较满意，掏钱包的可能性就会更大.淡季攻略之二：服装款多量少不压货

淡季的时候最怕压货，这个时候进货就要注意了，宁可去批衣服的时候多出几块钱的成本也不要一次性的批大量的货导致积压，卖的好的话可以再补货，进货的时候选一些季节性不强的服装，比如牛仔裤和一些衣服饰品包包等等，一年四季都用得着的，降低压货风险.在允许的情况下多摆些新品，不要让你的小店货品一成不变，从而丧失对回头客的吸引力，再有就是服装的摆放不要一直不变，新品以及好卖的衣服放在显眼的地方，让顾客一眼就能看到，重点给顾客介绍.淡季攻略三：将有限的资金用在刺激消费的促销上

每逢节假日出去逛街的时候，给人的感觉就是人山人海，商家的促销铺天盖地，到处一片繁荣的景象.服装店这个时候也可以进行一些促销，促销的形式和赠品都要店主来斟酌，首先成本可控，然后尽量实用耐用，不是那种一用就扔的（没有实际意义），增加销量的同时增加潜在的顾客二次进店率.一、改变观念

树立“无淡季”思想“没有淡季的市场，只有淡季的思想”.店主们要想在销售淡季提升业绩，首先要改变服装店铺的经营理念，树立“销售无淡季”的意识.不能看到整个行业生意都很冷清，自己就心灰意冷.其实，会不会赚钱的决定因素还是店主本人.只有树立“无淡季”思想，才能在精神上给自己打打气，做生意也就有干劲了.二、维护老客户

积极开发新客户在服装销售淡季来临之际，一定要注重与客户的沟通，对老客户做好前期的销售结算和后续的销售服务工作，同时要做好后续销售服务工作.老客户在淡季的忠诚度，更能够给服装商家带来足够的利润.同时要积极开发自己的新客户，不断拓展自己的销售渠道

三、激励销售人员

淡季的到来，销售量的骤减往往使众多的销售人员缺乏工作热情，产生懒惰心理，没有精神去引导更多的客户.在这样的环境里，可以加大淡季中销售人员的激励措施，比如加大奖励，鼓励销售员主动出击，多卖货.四、及时更新服装款式

夏装更新的频率很快，有其对于女装店主来说，就要在进货上少量多款，保持店铺里服装的款式更新.同时少量的货有利于及时清仓，保证资金的运转.从取势的角度来看，能强化服装店品牌在当地消费者心目中的地位，对于营销预算有限的服装店，以有限度的广告宣传和适量的新品推出可以取得不错的影响力.如果在淡季时候不进新款，就会大大弱化在消费者中的形象，那么在旺季到来的时候，你的老客户也会流失掉！

五、多样化的促销

淡季的打折力度往往会超于旺季，当打折、促销司空见惯时，消费者就会出现“审美疲劳”.所以，店主在淡季的促销手段更需要多样化，针对客户群进行各种营销活动，增加店铺的吸引力.比如最近的大运会等等，服装促销可以和这些社会热点结合起来，找出适合自己的促销方式.一些别出心裁的消费方式，如买衣服送干洗，买衣服送雪糕等等优惠销售，往往能产生出奇制胜的效果，这些都是服装店淡季营销的创新典范.六、及时充电

既然好不容易空闲时间多了起来，何不好好利用这段时间给自己充充电，为旺季的到来做好知识上的储备.很多服装店主平时忙于生意，很少静下心来看书，这段时间是个很好的充电机会.同时，为了及时了解流行趋势，或者说经营技巧，店主们可以多去逛逛各大服装行业网站和论坛，和那些成功的商家多多交流，弥补自己的不足.也许，你会在交流中发现独特的销售技巧.服装淡季促销是开服装店的必修课之一.服装淡季促销是指在服装销售淡季进行有必要的促销手段，从而降低成本，提高销量.服装淡季促销有很多种方法，如果针对服装淡季促销的方法得当，可以收到很棒的服装淡季促销效果.“旺季取利，淡季取势”，这应该是服装淡季促销的核心思想.取利，就是要夺取最大销量；取势，则是获取制高点，争取长期的战略优势.同时，淡季需求不旺.企业的营销应更强调竞争导向，把更多的精力放在观注和分析竞争对手上.相对而言，旺季则应强调需求导向，顺应消费者需求的功能创新对于“取利”更有现实意义.另外，淡季意味着绝对销量的绝对减少，应该尊重这一客观事实.

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！