

Что делать, если нет прибыли в магазине одежды?

Послан admin - 14.03.2012 10:45

Что делать, если нет прибыли в магазине одежды?

Вопрос не простой, его нужно разложить по полочкам и самим провести аналитический разбор полетов Вашей торговой деятельности:

1. Правильно ли выбрано место под Ваш магазин одежды. Проходимое место, где находится магазин или магазин находится в «лесу» для редких лесных жителей.
2. Ассортиментная матрица представленного товара. Интересен предлагаемый Вами товар Вашим покупателям, живущим по округе. Правильно выбрано направления мужское – женское – детское, возрастная категория, менталитет покупателей.
3. Вовремя осуществляете поставку и подсортировку товара в магазине. Размерная сетка одежду удовлетворяет Ваших розничных покупателей.
4. Ценовая политика в Вашем магазине, соответствует уровню доходов Ваших покупателей.
5. Как работают продавцы в Вашем магазине. Финансовая заинтересованность в работе, их лояльность к Вашей Компании, грамотное умение преподнести продаваемые товар и т.д.
6. Дизайн магазина соответствует уровню Вашего торгового места и ожидания покупателей.
7. Визуал мерчандайзинг, по русски грамотная выкладка товара. Многое дает для привлечения, выбора и совершения покупки одежды Вашим покупателем.
8. Как Вы проводите рекламную политику Вашего магазина и проводите её вообще.
9. Как у Вас проходит дисконтная политика, для повторного возвращения покупателя в Ваш магазин одежды.
10. и т.д.

Если Вы стали задумываться над вопросами, представленными выше, Вы уже находитесь на правильном пути для увеличения Вашей прибыли в магазине одежды.

С уважением,
Fashionsale

=====

Re: Что делать, если нет прибыли в магазине одежды?

Послан magazinBL - 15.03.2012 13:57

Как это не банально, но написано все правильно.

=====

Re: Что делать, если нет прибыли в магазине одежды?

Послан Mishamen - 16.03.2012 12:33

Ответы на эти вопросы начинающие должны задавать в начале своей трудовой деятельности, до открытия магазина. Если все подготовить, согласно, этого списка, то и проблем с торговлей в будущем не будет. Но у нас с начала делают, а потом думают.

=====

Re: Что делать, если нет прибыли в магазине одежды?

Послан Klassik - 16.03.2012 23:34

Mishamen писал(а):

Ответы на эти вопросы начинающие должны задавать в начале своей трудовой деятельности, до открытия магазина. Если все подготовить, согласно, этого списка, то и проблем с торговлей в будущем не будет. Но у нас с начала делают, а потом думают.

Согласен на все 100!

Но лучше поздно, чем никогда.

=====

Re: Что делать, если нет прибыли в магазине одежды?

Послан Jeansshop - 26.03.2012 20:23

Я бы выделил три главных составляющих,

- проходимость места
 - товар
 - цена
- =====

Re: Что делать, если нет прибыли в магазине одежды?

Послан Большакова - 27.11.2014 15:48

Проподимость, проподимость и еще раз проподимость. В проподном месте можно что угодно продать.

=====

Re: Что делать, если нет прибыли в магазине одежды?

Послан magazinBL - 27.11.2014 18:01

Большакова писал(а):

Проподимость, проподимость и еще раз проподимость. В проподном месте можно что угодно продать.

С этим сложно поспорить :)

=====