

最新做内衣代理开场白(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

做内衣代理开场白篇一

年初销售淡季，适逢三八妇女节，正好是一年当中内衣销售最好的'时节，同时也是季节交替时节，借此机会，拉动销量，处理库存。

拉动年初销量，处理库存。

让您绽放美丽

打折、特价、抽奖

1、促销期间，十余款内衣特价38元销售。

2、店内设置专业的内衣导购专员指导消费者选择正确合适的内衣。

3、3月8日当天，购买任何商品均可获得精美礼品一份。

4、部分转季产品低至3.5折起特价销售（内裤，文胸，家居服、保暖衣）

5、凡是促销期间，消费达到138元以上，即可参加抽奖活动。

各大超市门口派发宣传单；店内设有吊旗、展板等。

做内衣代理开场白篇二

7月10日—7月25日有3个周末，共6天时间，这个6天时间是针对会员及会员朋友的服务和滞销款的介绍。另外10天可以作为会员朋友的接待日，2批接待的技巧是一样的，但她们享受到的折扣不一样！

5个店其中的3个

洛溪店

（实操方向：在人流量及客流质量高的位置做活动！）

一、对内—消耗多少库存

- 1、定量：总共多少件，按人头平均
- 2、定款：一个不太畅销的+部分的滞销款
- 3、定色：针对历史数据来确定颜色。

二、对外—竞争对手的打压

- 1、同区域的竞争对手：
- 2、同风格的竞争：

我要表达什么：我对会员乳房健康的关注（所有的道具与话术都是围绕乳房健康做话题！）

我要宣传什么：莎莲妮内衣（莎莲妮内衣与健康的关连）

促销的内容：（会员月）

一、具体的内容：

1、在现场布置一个会员专区及专柜；专区里可以放一些时尚杂志、水果；专柜可以挂指定的几款内衣及内衣设计理念的讲解！

2、会员将享受到6.8折，会员的朋友享受到7.5折

赠送中看型礼品一件，消费到400以上赠送”精致型“内裤一条（指定或任选）

二、通过什么方式给予：会员折扣的方式；

促销的赠送：

实用型： 洗护袋、毛巾、袜子、乳房保健手册、

中看型： 透明肩带、

精致型： 男内裤、女内裤

执行的步骤：

一、赠品的陈列：

1、陈列在会员专柜的左右两边，包装为小礼盒的形式

2、陈列在会员洽谈玻璃桌下面

二、促销pop的陈列：

1、在眼睛的高度左右，能清楚辨读的位置，要显眼！

2、标示的位置不应破坏商品的整体美，或妨碍商品的提放。

3、利用天花板的空间及梁柱面的位置。

做内衣代理开场白篇三

1、确定销售目标人群 开内衣店，首先要选择正确的消费目标人去，只有卖给正确的客户才能实现产品其本身的价值，这样才能吸引更多回头客！

2、专业的导购

内衣导购是非常讲究专业知识的，这就要求导购人员不仅要熟练掌握一般的导购技巧，还要对产品本身、穿着特点、搭配方法、洗涤保养等具有全面专业的了解，还要比客户自己更了解应该选购何种规格和式样的产品。另外导购人员要学会把握顾客的心理，掌握市场的流行。一个非常专业的导购员能深深赢得客户的信任并能建立忠诚的消费关系。但专业的内衣导购人员需要长时间的培养，因此要多让导购人员参加一些专业知识的培训，提高专业知识，并且经营者做好适当的人员储备，一方面可以防止人员管理工作的被动性，另一方面也可以避免流动的风险！

3、产品品质+客户服务打动消费者 内衣行业是服装行业中公认的朝阳产业，在近几年有非常好的发展态势。随着人们生活水平的提高和消费者品牌消费观念的加强，投资经营内衣专卖店的也日益增多，自然竞争力就随之的变大。那么如何提高自己店内的销售业绩呢？那就从产品品质+客户服务打动消费者。一家好的内衣店不仅要有高品质的产品，更要有一支专业细心的服务团队，在为顾客挑选内衣的时候，可以通过以“性价比”作为最为合理的挑选标准，这样做的好处在与第一可以消除客户对导购人员只会推荐贵的产品的那种抵触心理，第二可以更容易与顾客沟通，为其挑选到最合适的内衣产品，提高销售业绩，而且还能够增强消费者的信赖，赢得口碑！

4、进货量需要把控

对于经营者来说库存是最可怕的，因此要把控好进货数量，要牢记开内衣店进货时50%的产品是常销款式，是能卖的款，20%的产品是畅销款式，是需要及时补充、大量引进的款式，30%的产品是需要及时清理的产品。

5、定期对店内货品进行库存盘点 做为经营者，货品库存的合理性对专卖店很重要，货品不足浪费销售机会，货品过多也会占用资金增加成本。而很多店主部经历过这样的事：好卖的产品很快就断发了，再补货久久补不来。因为你好卖的产品别的店可能也很好销，厂家得到信息再组织补单，肯定需要一个过程。这就需要经营者一方面在销售信自上同厂家加强沟通，保证信息得到及时的反馈；另一方面自身加强对产品销售情况的预测能力，一款新款是否符合当地市场的消费习惯，它的销售前景如何，自己要能够大体把握。因此需要制作详细的销售统计报表：日报表、周报、月报表，详细记录断货、断色、断码、畅销、滞销等款式情况。

6、转季产品需要及时处理 由于季节转换、气候变化等因素，会出现商品库存积压，必要时可以降价促销，抛货的同时也是对内衣产品进行一次宣传。而且有效的促销活动，是企业的一种重要营销手段。包括无偿附赠、购买获赠、优惠券、展销性等方式，缩短产品入市的进程，激励消费者初次购买和再次购买的欲望，从而提高销售业绩。

7、激励

制定合理的销售任务指标，适当的奖励，提拔有能力的营业员，或适当加薪。

8、多学习

做内衣代理开场白篇四

三八妇女节，内衣促销向来是三八节促销活动的主角，而这

一天的促销活动也为内衣商家们带来了丰厚的嘉奖，因此，尽管离正日子还有一段时间，商家们也早早的开始为内衣的三八节促销做着准备。小编为大家准备了一份三八妇女节内衣促销方案，希望可以为您的促销活动准备工作提供一些帮助。

年初销售淡季，适逢三八妇女节，正好是一年当中内衣销售最好的时节，同时也是季节交替时节，借此机会，拉动销量，处理库存。

拉动年初销量，处理库存。

让您绽放美丽

打折、特价、抽奖

活动方案一：

活动主题：盛爱三八□xxx买一送一大酬宾！

活动期限：3-5天，前两天可以宣传预热。

买送商品为：

- 1、送同等价值的同品牌商品(赠送商品可谓滞销品)；
- 2、送另品牌同等价值商品。

活动方案二：

活动主题：情系三八□xxx以旧换新大酬宾！

活动期限：7天，前两三天可以宣传预热。

活动内容：换新产品限xxx品牌文胸，旧款折价标准以正价文

胸3.8折优惠为准。

活动方案三：

活动主题：缤纷三八□xxx幸运大奖等你拿！

活动期限：3天，前两天可以宣传预热。

活动内容：买满xxx品牌正价产品100元可抽奖一次。

一等奖：数码相机(或时尚手机)一部；

二等奖：酷炫mp4一部；

三等奖：店内20元以内正价商品(指定商品)任选一件；

四等奖：节日指定小礼品一份。

(注：终端商可根据成本对以上奖品做调整，并需当地自采，可提前和数码店老板商定好多少不限，可以现金退货。)

备注：为兼顾全国不同区域特性和要求，公司推出五项节日促销方案供全国代理商及终端商参考实施。请各代理商广泛征求终端商意见上报各区域促销方案，公司将针对各代理商建议做好节假日促销物料和促销品配发工作！

各大超市门口派发宣传单；店内设有吊旗、展板等。

做内衣代理开场白篇五

：泰欣源三重豪礼，全家乐享“十一”

一，活动期间全场__折。

二，活动期间消费满___元可参加“再送一双”抽奖活动(制定奖励的鞋子放独立区域。客户自行挑选。中奖率为75%以上，可用乒乓球代替，三球二中)

三，活动期间消费满____元可参加抽奖活动（奖品为现金，自制礼品，袜子，鞋垫，雨伞等）