

服装行业上市公司的业绩为什么不稳定~为什么今年服装行业不景气？-股识吧

一、服装卖场做不出业绩都有什么原因

我觉得要把面子活儿做足，让顾客产生信赖，卖场的装修、布局以及背景音乐等等都要规范化，因为很多顾客心理就是买特卖的东西尤其是没有名气的服装会掉价，针对这个心理来选择突破口，给顾客虽然是特卖但也是有档次的感受，还有很重要的一条就是导购，导购的形象和业务能力直接影响着业绩，所以培训一批训练有素、富有工作热情且形象良好的导购员也是至关重要的。这是我的一些看法，希望能够对你有些帮助。

二、为什么今年服装行业不景气？

目前市场大环境不明朗，通胀偏高，消费预期不强。
但服装行业各层面竞争激烈依旧，用工吃紧，薪酬及其他运营成本上升，但零售价格跟随市场或CPI乏力。
太大范围不便于展开，比如国际品牌过快过宽地进入国内市场，本土品牌品牌意识有了，但实操乏术或资源不能支持或意志力不够；
国家宏观政策及各项税赋；
消费及资金面的引导等等。
但作为具体经营来讲，优胜劣汰非常正常，这也是服装市场的生存法则。
还是需要结合自身情况，踏实奋进，做好日常业务。
有落日，有朝阳，每天都如此。

三、企业业绩无法暴涨的五大原因是什么

员工的心理有问题，高管的管理出现问题，企业文化偏离目标出现问题，客户的服务态度方式出现问题

四、现在服装企业为什么这么不景气

因为服装加班！工资和工厂收入不成比

五、服装销售业绩不好的问题！！！！

我感觉这个问题需要从两方面来看：1、外部原因：既然你女朋友已经作了管理层，而销售业绩不好，那么首先需要做一下市场调研，对于服装销售行业而言，至少需要考察客流量、消费能力、购买比和附近其它竞争品牌的销售业绩。

如果是由于外部原因造成销售业绩低，那么可以给上层管理部门一份详细的市场调研报告，然后通过分析申请促销降价政策或调换所销售服装的品种（比方说做成打折店，或者尽量选择适合当地消费水平的价位产品）。

2、内部原因：关注一下店内员工的绩效考核制度，分析是由什么原因引起的工作效率低、积极性低，如果是销售提成制度所引起员工收入下降而造成的消极怠工，那么前面所提的市场调研就可以成为你女朋友和老板沟通调整的依据，如果是由于员工效率低下而造成的销量下滑，那么就需要内部重新修改考核制度了（收入水平对于一线直销人员的工作积极性往往有比较大的影响，还有就是工作环境及内部人事关系）。

3、总结：市场调研是先导条件，顺便了解一下附近竞争品牌的内部考核和薪金制度，然后内部调整，大方面可以修改规章制度，小方面可以找顽固分子谈话，让你的员工知道你的想法和工作目标，奖罚分明。

ps：i.t.的品牌至少在大方向的知名度和品牌认可力方面没有什么问题，其实问题大多数出于细节方面，有什么问题可以纸条我，我们再沟通，祝成功！

六、服装销售业绩不好的问题！！！！

我感觉这个问题需要从两方面来看：1、外部原因：既然你女朋友已经作了管理层，而销售业绩不好，那么首先需要做一下市场调研，对于服装销售行业而言，至少需要考察客流量、消费能力、购买比和附近其它竞争品牌的销售业绩。

如果是由于外部原因造成销售业绩低，那么可以给上层管理部门一份详细的市场调研报告，然后通过分析申请促销降价政策或调换所销售服装的品种（比方说做成打折店，或者尽量选择适合当地消费水平的价位产品）。

2、内部原因：关注一下店内员工的绩效考核制度，分析是由什么原因引起的工作效率低、积极性低，如果是销售提成制度所引起员工收入下降而造成的消极怠工，那么前面所提的市场调研就可以成为你女朋友和老板沟通调整的依据，如果是由于

员工效率低下而造成的销量下滑，那么就需要内部重新修改考核制度了（收入水平对于一线直销人员的工作积极性往往有比较大的影响，还有就是工作环境及内部人事关系）。

3、总结：市场调研是先导条件，顺便了解一下附近竞争品牌的内部考核和薪金制度，然后内部调整，大方面可以修改规章制度，小方面可以找顽固分子谈话，让你的员工知道你的想法和工作目标，奖罚分明。

ps：i.t.的品牌至少在大方向的知名度和品牌认可力方面没有什么问题，其实问题大多数出于细节方面，有什么问题可以纸条我，我们再沟通，祝成功！

参考文档

[下载：服装行业上市公司的业绩为什么不稳定.pdf](#)

[《本科论文为什么不可以写上市公司》](#)

[《上市公司私有化之后会有什么影响》](#)

[《私募股票控盘特点是什么》](#)

[下载：服装行业上市公司的业绩为什么不稳定.doc](#)

[更多关于《服装行业上市公司的业绩为什么不稳定》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/read/19153274.html>