换季清仓阶梯满减策划全案

著作权人：宁德市联泽贸易有限公司

作品类型：文字作品

交付格式：纯文字 PDF，不含视频、音频和软件。

登记号：出证后在本页填写。

实体门店和电商通用的换季清仓：阶梯满减、库存分层和三天线下场节奏。

第一章 业务痛点与核心逻辑

做换季清仓之前，先把亏钱的原因写成痛点，再决定对外那一句。痛点不清，后面的流程和话术都会漂。

1、快走款打折。在换季清仓里，常见错法是把好卖的货和滞销货打同一个折。结果是好卖的货白白让利，滞销货仍然没人拿。这本手册的做法是快走款只参加满减凑单。对外只留这一句：「满 199 减 30，清仓专区另说」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「满 199 减 30，清仓专区另说」，再说明错法是把好卖的货和滞销货打同一个折。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做换季清仓之前，用「快走款打折」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「满 199 减 30，清仓专区另说」。

2、滞销没有边界。在换季清仓里，常见错法是滞销货一直挂着，不写停售时间。结果是顾客以为明天还是这个价，今天不拿。这本手册的做法是滞销专区写明当晚下架。对外只留这一句：「这一档今晚 22 点撤下，明天不是这个价」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「这一档今晚 22 点撤下，明天不是这个价」，再说明错法是滞销货一直挂着，不写停售时间。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做换季清仓之前，用「滞销没有边界」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「这一档今晚 22 点撤下，明天不是这个价」。

3、赠品不算库存。在换季清仓里，常见错法是赠品口头答应，库房没有单独记账。结果是主品卖完赠品还在送，或者赠品先断。这本手册的做法

是赠品按件数单独清点。对外只留这一句：「赠品送完即止，不补、不折现」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「赠品送完即止，不补、不折现」，再说明错法是赠品口头答应，库房没有单独记账。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做换季清仓之前，用「赠品不算库存」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「赠品送完即止，不补、不折现」。

4、海报价和收银价不一致。在换季清仓里，常见错法是海报写减 40，收银只减 30。结果是顾客在柜台争执，后面的人不敢买。这本手册的做法是海报、社群、收银用同一句。对外只留这一句：「满 299 减 70，以收银小票为准」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「满 299 减 70，以收银小票为准」，再说明错法是海报写减 40，收银只减 30。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做换季清仓之前，用「海报价和收银价不一致」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「满 299 减 70，以收银小票为准」。

5、第二件半价打穿进价。在换季清仓里，常见错法是滞销也参加第二件半价。结果是两件一起卖还不够进价。这本手册的做法是第二件半价只给慢走款。对外只留这一句：「清仓款不参加第二件」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「清仓款不参加第二件」，再说明错法是滞销也参加第二件半价。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做换季清仓之前，用「第二件半价打穿进价」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「清仓款不参加第二件」。

6、三天卖成一句话。在换季清仓里，常见错法是三天都喊清仓最后一天。结果是第一天就没人信。这本手册的做法是每天只讲当天的动作。对外只留这一句：「今天只上库存清单，明天才满减」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「今天只上库存清单，明天才满减」，再说明错法是三天都喊清仓最后一天。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做换季清仓之前，用「三天卖成一句话」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「今天只上库存清单，明天才满减」。

7、店员各自改价。在换季清仓里，常见错法是店员看人给折。结果是同

样的货两种价。这本手册的做法是只允许海报上的台阶。对外只留这一句：「没有海报以外的折扣」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「没有海报以外的折扣」，再说明错法是店员看人给折。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做换季清仓之前，用「店员各自改价」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「没有海报以外的折扣」。

8、退货把库存加乱。在换季清仓里，常见错法是清仓货退回又当新品卖。结果是专区数字对不上。这本手册的做法是清仓货退回仍进专区。对外只留这一句：「清仓货售出不退，瑕疵当面验」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「清仓货售出不退，瑕疵当面验」，再说明错法是清仓货退回又当新品卖。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做换季清仓之前，用「退货把库存加乱」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「清仓货售出不退，瑕疵当面验」。

试读到此。全文四章在提交订单后下载。