

王解开始把更多的精力放在与顾客的交流

;;生意开始有了基本的定量．王解开始把更多的精力放在与顾客的交流，了解他们的需求，建立更强的信任度。

;;越来越多的女性顾客开始跟王解成了无话不说的朋友。家长里短，感情危机，无所不谈。有一次．一个姑娘跟他说：“裁缝，要不我嫁给你吧？”“为什么？... ‘因为每个姑娘都有个当服装店老板娘的梦啊！那也不用嫁给我啊！这样，我拿一件衣服出来，你来做老板娘啊！”

;;这次调侃让王解突发奇想．在官网上搞了一次小活动，方式是拿出一件小圆领西装，说明设计成本为1000元，分为100股。每股认购价是10元．每增加件的订单．每个股东可分到0．2元的分红，分红达到100元，人时，自己就拿这100元去给每个股东定制一条成本100元的丝巾。