

优选优品商城 | 一线品牌折扣童装小黄鸭男童春装厂家直播货源

产品名称	优选优品商城 一线品牌折扣童装小黄鸭男童春装厂家直播货源
公司名称	广州市优选优品电子科技有限公司
价格	15.00/件
规格参数	品牌:优选优品童装批发网 码段:90-150 产地:广东
公司地址	白云区白云湖街石岑路16号G栋三楼303 (自主申报)
联系电话	13143759973

产品详情

LT DUCK 品牌源于“小黄鸭之父”林亮先生于 1948

年在香港创造的橡胶玩具黄色小鸭，个性鲜明，活泼可爱的 LT DUCK

一家，一经诞生便广受喜爱，成为陪伴几代人童年洗澡的好朋友，创造了无数温馨欢乐的美好记忆。

经过 70 年的漫长岁月，LT DUCK 的形象在林亮先生的持续丰富下，经由与众多知名品牌的跨界合作，通过舞台剧、电影等众多载体，这群经典的黄色小鸭深受粉丝追捧。

整个社会在进步，而人们对精神层面和物质层面的要求也是越来越高，穿着也是一个被人们很看重的，然而在这么多可以创业的项目中选择一个品牌折扣服装店是一个不错的选择，它的价格低，质量也好这是受到了很多消费者的喜欢。但是折扣店也不是说开就能开的，然后怎么去经营也是一个很大的问题，下面就给大家讲讲经营童装折扣店的销售技巧吧！

1、进行封闭式问题的提问

在销售童装的过程中，针对我们的每一件服饰或者每一个童装的卖点设计并提问一些封闭式的问题，意思就是让顾客只回答是或者不是。

你在设计问题的时候，尽量让顾客回来是，因为只有顾客的回答都是是的时候，这样我们的销售基本就成功了。

2、让顾客参与到我们的销售互动中

销售童装是一个互动的过程，并不是一个人表演的舞台，同时做好互动是增加我们产品的说服力，使顾客关注我们讲解内容的最好途径。

学会诉求与赞美

3、赞美消费者可以使顾客虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，利于冲动购买，使顾客停留在品牌店里面的时间更长，更有机会销售成功。

4、学会应付讨价还价的客户

消费者在购买童装时讨价还价的原因主要有一 对价格有异议 二追求成就感

我们应付对策首先应该是自信，突出我们服装的品牌力，建立不容置疑的诚信感。其次需要对消费者适度的恭维与夸奖，使消费者获得某种程度的满足感。最后用执着触动消费者的可怜心。

5、学会销售企业

在销售童装的过程中，我们要学会思考和随机应变，能够化解消费者的疑虑，同时我们销售的过程中不单单仅仅是销售我们的品牌折扣童装，还要销售我们的企业文化。

优选优品童装批发网是一个专业经营国内一二三线品牌折扣童装尾货批发，货品涵盖北京、上海、广州、深圳、杭州派系童装品牌厂商，长期与国内上千家品牌童装厂家合作销售其尾单货品，（包括有：巴拉巴拉、迪士尼、巴布豆、小黄鸭、小资范、欧恰恰、小猪班纳、青蛙王子、361、卡丁、芭芭芭瑞、金果果、乐果果、飞天小丫、ABC、361°、史努比等等品牌...）所有货品均为品牌童装原厂一手货源，公司有实体展厅2000多平方，仓库1500多平方，长期保持有上百个品牌童装供应，童装从婴童0岁到17岁大童，各种风格！让每个和我们合作的客户都能拿到满意的货品！