

分享9个服装销售技巧 让你轻松卖货

产品名称	分享9个服装销售技巧 让你轻松卖货
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

【抖琦琦教您抖音卖货

现在想要顾客购买衣服，除了要店铺的货品好之外，导购销售的能力也是非常关键的。毕竟现在的女装店这么多，人家不在你这里买在别的店买也是一样的，所以我们的女装店想要业绩好，就一定要学会卖货，今天女装网小编就和大家介绍九个服装销售的技巧，教你如何卖货最成功吧。

01、顾客来了好几批，应接不暇时，应先接待有实力的和购买欲望强的客人；对其它顾客，只需打个礼节性地招呼即可。严禁蜻蜓点水式的服务，特别是已到快付款时的关键时刻(如果在这时，你又去接洽其他人，付款的客户很可能又要临时改变购买主意，到最后可能一无所获)。

02、介绍时，应坦然自若、乐观积极地面对顾客，并耐心介绍。切勿在客人面前做任何消极的动作，如：打呵欠、伸懒腰、挖鼻孔等，否则生意告吹。站位最好是：采用堵住客人的形式(办法可多样)，营业员间应默契配合。

03、顾客试好的衣服，应说：“就这件好啦”，切勿说：“这件你要不要？”。对有购买力的客人，应

多多介绍，大力推销，绝不要轻易放弃。收银时，应快速出手接钱(绝不给顾客犹豫时间)，并检查钱币的真伪，不得粗心。

04、不要站在门口堵塞通道。无事可做时，切勿傻傻地站着不动，应装作忙碌的样子，在收银台上“随意”搁几件衣服，整理货品、试穿衣服和熟记剩下的码子(要做到心中有数，以免介绍时慌里慌张)等，以调整好自己的心态，这样在真正接触顾客时自己才会自信和落落大方。不要给顾客高压姿势，不要让顾客觉得你很精明。

05、顾客进门时，不要马上上前介绍货品(老客户除外)，以免吓跑客人，应让她先看--下。你则暗中观察她的消费程度、体型、年龄、气质、适合穿哪几款衣服，尤其是要留意断码的问题，没适合她的码字就不要胡乱介绍，以免弄巧成拙。她若表现出对某产品爱好时，即可介绍。如：她的眼光停留在某件衣服上；用手去触摸，这时你能够很和气地告诉她“你能够试穿下”；快步向某处走去(她以前可能已经试穿过这件衣服)等。倘若顾客径直地走到镜子前自我欣赏一番，然后再看货品，这类客人你最好不要去打搅她，因为她属于闲逛型，除非你也很无聊，想陪她玩玩，热闹下店堂气氛而已。

06、揣摩顾客的心理，如她说了哪句话意味着哪些意思。最好的方法那就，自己和顾客换位考虑。即假设自己就是该顾客，那么我进这家店会怎么想和怎么做的，我说这句话又意味着何种含义。把交易能否成功看成是对自己实力的挑战。

07、营业员可任意试穿店里的服装，以吸引顾客的眼球。但要保持该服装的整洁，切勿污损。

08、对结伴而来的顾客，应先对付她的同伴，说服她的同伴。如你能够对她的同伴介绍说：“这件衣服给她穿如何？”等，这是因为只有受到同伴的认可，顾客才会有信心去买。因此切勿伤害她同伴的自尊心，诸如：“你眼光不行”等。

09、顾客试穿过的衣服，在顾客未离开前，不要立即挂回去。应替她很“随意”地拿着或很“随意”地搁在收银台上。试穿时，应该拿最适合她穿的码字，做到大小准确无误，以免顾客穿烦啦走人。

九个服装销售的技巧，教你如何卖货最成功，女装网小编就和大家介绍到这了。希望对各位有所帮助。