

流行苹果靠墙配件柜

产品名称	流行苹果靠墙配件柜
公司名称	广东好掌柜展示制品有限公司
价格	.00/节
规格参数	品牌:广东好掌柜 尺寸:2000*350*2400 产地:广东省中山市
公司地址	广东省中山市南区先施一路12号好掌柜工业园
联系电话	0760-88899566 18022021880

产品详情

相对而言顾客进店一般都是有目的性的，在他们还没有找到目标之前，或者是自己还没有发现感兴趣的产品之前，导购提前进入顾客的思考范围，喋喋不休的介绍产品，往往会受到他们心里的排斥，这是急功近利的表现，导购在接待顾客的时机不宜过早，那样会招来拒绝，但是也不能太晚，措施良机，增强自己的洞察能力和对顾客的分析能力。顾客通常就是两大类：一是主动型顾客，一进店就迫急的寻找目标，或者直接问导购有没有自己需要的产品，二是沉默型顾客，进店后不说话，有些斯文，节奏较慢，在这两者的顾客之间的辨别需要大量的加强对顾客的接触加以分析和总结做出明确快速的判断。面对第一种主动型的顾客，比如说：进店就东张西望，显得有些急迫的，这个时候就应该马上快速上前“先生、小姐，请问我有什么可以帮您的？”这类顾客往往都会说出自己的需求，接着我们就可以根据我们的fabe的销售法则进行下面的导购。

最头痛的就是当我们遇到第二类型的顾客，沉默型。通常此类型的顾客会以以下多种形式表现出来：

- 1、一直注视同类商品或同款手机的时候，比如柜台陈列，单页、海报。
- 2、看完商品看导购的时候；
- 3、走着停下脚步的时候；
- 4、与导购目光相对的时候；
- 5、想往里走又徘徊的时候；
- 6、浏览的速度很快的时候；
- 7、在看完商品自行左右比较的时候。

当碰到此类现象的时候导购就要抓住关键时机，开始接近顾客，在这短短的10几秒的时间里面，我们要立刻调整好自己的思路，大概的理解性的判断顾客，同顾客保持一定的距离，不要心不在焉，不要有心急的表现，现出沉着稳重，淡定的表现，让顾客觉得有信任度，可信任，一个规范的品牌，行为必须与工作有关，这样才是最好的状态来分析顾客、调查顾客；时刻准备着拿出心目中的定位机型，以此来挖掘顾客的需求。