

# 开散装香水吧月纯盈利达到1万的真实案例记录

产品名称	开散装香水吧月纯盈利达到1万的真实案例记录
公司名称	武汉绿贝商贸有限公司
价格	240.00/瓶
规格参数	品牌:迪香欧 型号:DSE 规格:250ml
公司地址	湖北省武汉市江汉区新华下路菱角湖万达A3座 写字楼615室
联系电话	18171271705

## 产品详情

每个开店的朋友都知道，终端销售是最难做的，各种各样的客人都是存在的，怎么让客人决定购买你的产品是让很多店老板头疼的问题。

青岛的罗女士是咱迪香欧的加盟商开店以来生意一直不错，忙不过来的她还请了导购员。她之前是一上班族对开店做生意可以说一点都不懂，但我整理客户补货明细时发现她补货相当高的，估计营业额得有10来万吧。

我实在是好奇忍不住请教她，她就向我透露她认为的“笨办法”——体验！想尽一切办法让客户体验产品，不管是啥激将法、劝导法、都用上，千万不让客户空手走出她的店，哪怕是免费送！！她开店也不完全靠一张嘴皮子，实在人就做实在生意，都是靠勤能补拙的功夫赚来每一分钱的，她坚持每一个客人都用实际的体验效果、香水品质来说话，但就在9月份的时候，她自个却也手足无措了遇到难题了，2个30多岁的女客人到店里来买精油香水，小罗推荐了店里卖得最好的香型，两个客人闻了之后都异口同声的说：不好闻，说不上来的感觉，不敢买啊！30分钟过去了这该介绍的介绍，体验也体验了，但就是不满意挑刺到无论她怎么做。她心里明白碰到刁难的客人了，心想也不能这么耗着还影响后面的客人选香水，她急中生智想到闻香纸说：亲爱的，这样吧！我免费让你带走咱的香水感受一下让周围的朋友也闻闻。你先去逛逛街，将咱的闻香纸带着，几个小时你要是觉得香味好闻感觉挺好再回来，没有达到您要求的效果和感觉你不买也行，还不耽误您对吧？这么一听她们也同意了。结果，没过半个小时，她俩就回来了，买了20毫升（200元）香奈儿的香型！

这是个真实的终端例子，告知店老板们精力要花到刀刃上，客户心理到底是嫌贵还是嫌产品

不好，判断是爽快、有主见的还是犹豫型、缺主见的，判断好心理之后而此时您要想到“客户体验”就是一个非常重要的突破口。客人看你的产品超过5分钟说明有购买欲望了，此时体验就起到关键作用，尊重客人，让咱客人直接产生购买行为！

前几天我上超市购物时，见到一大群人在围观，不知道是围观啥呢？出于好奇就跑过去凑了下热闹，原来是在做无烟锅产品演示，还邀请围观人员品尝由无烟锅炒出来的菜肴，无烟省油又不黏锅，家居好帮手。其实，这样的例子很多，一些食品区经常会有促销员让客人先尝后买。水果摊卖水果的，都会热情的吆喝：过来看、过来尝，不甜不要钱！

广告打响了，宣传做到位了，但客人不买单，你也只要两手空空感到无奈呀！如何将客人口袋的钱变为咱自个的钱才是硬道理？这个时候光靠店老板一张巧嘴天花乱坠的去说产品的话，可能会让客人感觉到反感，取得适得其反的效果。建议如果是服装类的、食品类、洗化类的产品就建议客人体验，让实际效果来说话传递你要推荐的信息，让这一信息经过客人大脑加工思考后，再加上体验的真实感受，让客人产生购买欲望。那这个欲望就称之为潜在成交率了，那么你的实际成交率就大大提高了。

通过此文把罗姐的销售办法分享给大家，希望大家都能把生意做的红红火火，营业额节节攀升！