

手机柜台-手机柜台好的制作厂家

产品名称	手机柜台-手机柜台好的制作厂家
公司名称	临沂大掌柜展示用品有限公司
价格	.00/个
规格参数	品牌:临沂大掌柜 型号:120*55*90 材质:木质或者铁质
公司地址	山东省临沂市兰山区解放路西段马场湖韩宇来对过
联系电话	15163914668

产品详情

[手机柜台-手机柜台好的制作厂家](#)

手机厂家发力高端改变局面尽管格局交替剧烈激荡

专家指出，手机厂商要<http://www.shengboguitai.com>想在激烈的竞争中脱颖而出，必须具备在全球手机市场拥有强大的技术和渠道两大核心优势。对此，何士友表示，目前中兴通讯同时使用WP和Android两种操作系统，而今年四季度，中兴通讯还将推出Web OS操作系统和基于自主开发和自主知识产权的手机操作系统。不单手机操作系统，中兴手机要对底层的手机芯片都要研发。在渠道上，中兴手机此前90%以上销售都在运营商市场，Nubia新品牌发布后，将重点发力公开市场，采用在线商城与实体体验店销售相结合的方式，除大力发展电商渠道外，未来将在全国一二线城市布局一定数量实体体验店。Nubia品牌在中国区域推广使用后，将逐步拓展到全球市场。中兴通讯在京召开新品牌发布会，宣布旗下手机新品牌Nubia正式发布，中文名称为努比亚的产品主要定位于社会渠道的高端市场。同时，中兴通讯建立独立团队独立运营，以形成对现有手机产品体系的补充和延伸。据悉，目前中兴通讯国内外手机专利申请量已达1万余件，其中，手机国内专利申请量7100余件；手机PCT国际申请量3000余件，涉及3G等手机类重要专利占七成以上，尤其在一些关键细分领域的专利非常密集。此前，中兴通讯相关人士在接受记者采访时表示，中兴通讯管理层在业绩下滑后决定集体降薪，降薪一直持续到公司实现扭亏为盈。虽然何时能够实现利润正增长现在还不能预测，但中兴通讯显然已有准备。此前，摩托罗拉全面调整市场战略，改走“精品路线”。该公司表示，将业务重心从功能手机逐步转向更具创新性和盈利性的终端产品，而且高端机型利润率高，对塑造品牌形象也大有裨益。如果能把高端机市场做好，将会事半功倍

[手机柜台-手机柜台好的制作厂家](#)

手机柜台销售技巧包括以下几个方面：

1、理解顾客

销售制作人员在与顾客交谈时，可以从其购置动机、店面面积、店面装修作风、团体颜色爱好、大约经济状况等方面着手理解主人的选择意向，从而有针对性的引见展示柜。

2、引导消费

在顾客已对其较喜欢的产品有所理解，但尚在思索时，销售制作人员可依据理解的手机展示柜知识协助主人停止选择，告知此商品可以到达怎样的效果，还可以有意的谈起此类商品的消费群体的层次都比拟高，以无效促进终的成交。引导消费重要的一点是销售制作人员以较深的专业知识对展示柜停止引见，给顾客消费提供专业程度的建议。

3、抓住机遇

依据顾客不同的来意，采取不同的接待方式，关于目的性极强的顾客，接待要自动、迅速，应用对方的发问，不失时机地入手仔细演示展示柜；关于正在“货比三家”的顾客，销售人员要耐烦地为他们解说本商品的特点，容顾客比拟、思索再作决议；关于已成为商品购买者的顾客，要持续与主人坚持交往，可以重点引见公司的效劳和其他配套商品，以不致其发生被热闹觉得。

4、获取信任

对企业的产品和信任可进一步招致购买者作出购置的决策，如：照实提供顾客所需理解的相关产品知识。谈成绩时，尽量站在其他人的角度设身处地思索具有很强的说服力。尊重顾客，掌握其消费心思，运用良好的效劳知识和专业使顾客在尽短的工夫内取得作为消费者的心思满足。在与顾客交流时，无效运用身体语言(如眼神、表情等)传递你的诚意。引见商品时，防止攻击其他同类产品的方式以获取顾客对我们商品的信任。

5、处理意见

在销售制造任务中，常常会听到顾客的意见，一个优秀的销售员是不应被顾客的不同意见所搅扰的，销售人员首先要尽力为购买者提供他们中意的商品，防止支持意见的呈现或支持意见降低至小水平，关于已呈现的支持意见，销售制作人员应耐烦地倾听，如顾客所提出的意见不正确，可礼貌的解释；反之，则用诚实的态度表示感谢。

6、抓好售后

售后服务是一个比售货还重要环节，是企业与顾客处置好买家关系的很重要一环，他能树立消费者对企业的信任感，不但可以增强商家与已购置物品的顾客间的联络，促使他们成为“回头客”，同时老顾客也能影响到新顾客，开辟更广市场。

当然，手机展示柜的销售市场千变万化，销售人员需求积聚足够的经历才干应对各种计划外的事情，这就需求销售人员不时学习，在学习中进行