

广东铝合金门厂，广东三轨推拉门厂，欧顿门业

产品名称	广东铝合金门厂，广东三轨推拉门厂，欧顿门业
公司名称	佛山市欧顿门业有限公司
价格	.00/套
规格参数	尺寸:订做 型号:6008 产地:佛山
公司地址	佛山市南海区里水镇和顺和桂工业区 A 区
联系电话	13380835261

产品详情

广东佛山欧顿门厂发现有很多室内门经销商认为，其实导购起不了很大的作用，尤其是像铝型材这样的建材产品，关键的是产品，不是人，如果这样认为可就错了。虽然从表面上看导购只是带着客户看看产品，介绍产品和讨价还价之类的，但是从实质来讲，远远不止这些。导购是一项非常复杂、细腻的工作，他同时要具备“望、闻、问、切”的技巧。“望”，即观察，就是对客户进行观察，包括年龄层次、衣着打扮等，还要去观察客户的言谈举止和消费能力，从而对客户做出初步的判断，推荐适合的产品。在门窗和家居的消费中，如果有设计师在场的话，很大一部分就由设计师来定夺了，导购只需要跟在后面等待客户的询价就可以了。“闻”，即聆听，就是仔细的倾听客户的问询，客户在购买某些产品时，可能会和家人或者朋友一起，他们之间就会有对产品的不同的看法，细心的导购就会从他们的交流中获取很多有价值的信息。“问”，即询问，在获得初步信息后，导购就要适时的进入到“问”这个环节，在问的过程中，有以下核心信息至少要了解，如房屋面积、房屋层高、装修风格等，只有掌握了这些信息，才能为客户采购做好参谋，提高成交率。“切”，即提建议，对于客户而言，导购就是这个行业的专家，因此在这个环节要考虑到客户的真实需求，设身处地的为客户提供选购建议，不要一味的给客户推荐比较昂贵的产品，要给客户算经济帐，给他们搭配出比较经济的产品组合，这样才能博的客户的认同和信任。、现代商业社会是一个产品同质化的社会，往往区别产品的唯一特征就是品牌。品牌对于代理产品的经销商来讲是很重要的，所以可口可乐公司老板敢说，我把我的厂房全部烧掉，我一样可以做到今天的规模，只要给我可口可乐的品牌。像麦当劳、百事可乐这样的公司，现在他们的经营已经脱离了产品，变成一种文化，一种价值观念，一种宗教信仰。对于经销商来讲，一个响亮的品牌是什么是销量，是利率、是形象？但是最关键的是销售的效率。一般来讲，畅销的产品的价格是透明的，竞争是激烈的，不是企业的主要来源，所以经销商的销售成本比较小，还会带动其他产品的销售，这样可以其他产品上面找回利润，同时因为销售速度比较快，提高了经销商资金。