

# 超市货架便利店商品货架单面双面中岛零食展示架

产品名称	超市货架便利店商品货架单面双面中岛零食展示架
公司名称	广州市八千里货架有限公司
价格	112.00/件
规格参数	品牌:货架 产地:广州 规格:1000*350*3000
公司地址	广州市白云区永平街永泰致和街七巷22号之一3楼C273室(注册地址)
联系电话	18998804755

## 产品详情

超市货架便利店商品货架单面双面中岛零食展示架。

八千里货架-满足人们对高品质店面的追求店面整体形象设计.货架生产供应商

伶俐饰品货架,名创优品货架,lele饰品货架,新奇特货架,km男装货架

相关品牌：名创优品 伶俐饰品 宜美生活 生活无忧 无印良品 优之良品 良品生活 兰诺 大创优品 韩都优品 潮尚优品 熙美诚品 众客优品 创美优品 韩尚优品 UR货架 H&M货架 太平鸟 ZARA 流行美 km男装 海澜之家 ONLY 哥弟 优衣库 歌莉娅 潮流前线 阿依莲 韩都衣舍 以纯 真维斯 森马 唐狮 meet the beauty

整理出来的饰品店铺销售技巧1、正确的迎客技巧 在客户还没有来到柜台之前，就已经注意上了客户，遵循“5米关注、3米注视、1米搭话”的原则，老远就开始关注客户的动向，发现客户在某种产品前看得很认真，便开始热情招呼。“5米关注、3米注视、1米搭话”，是对店员的一种迎客技巧指引，是一种锻炼自身素质的要求,实际实施过程中往往需要灵活机动,这只能是店员锻炼自己眼力的一种方法。因为顾客可能是在其他类型产品的展位前观瞻良久之后突然出现在你面前，根本容不得你先关注；也有可能是从远处走来到跟前一看你们都在注视他而转身别扭地走调，你没想到是“注视”害了他；更有一些具备较高文化素质的顾客来到你的展望跟前更喜欢自己观看、自行甄选和自有决策，这时候你如果像“跟屁虫”一样将脸凑到他面前去点头哈腰地搭话，结果注定只会碰到“冷屁股”。2、丰富的产品知识

丰富的产品知识和饰品搭配技巧是饰品营销员每天都要修炼的课程,比如这款围巾是香港明星舒淇带过的,那款饰品是章子怡做过的广告,那款手表是莫文蔚作的代言等等,都是吸引客户的语言;如何保养银饰,正确的饰品佩戴理念,各种风铃地悬挂技巧,水晶的对人体的功效,有吉祥物的饰品如何开光等等 3、正确的引导技巧

“眼光老辣”的导购员，不光是对产品熟悉，并且还有正确的引导技巧。能从客户的衣着打扮快速判断出客户的消费层次，并开始着重向客户推荐适合客户产品的产品，为了增进客户的兴趣，还可以引导客户试戴一下，找找感觉等。在客户故意将目光岔开装作去看其他饰品时，估计客户是有要离开的动机，要能够“艺术性”地将客户“挽留”了下来，继续交谈。

#### 4、正确的顾客异议处理技巧

在顾客异议处理方面，要有随机应变的技巧，可以把日常经常遇到的客户反对意见罗列出来，一一进行处理；其实饰品行业能够遇到的反对意见，无外乎那么几种：

你的货怎么这么贵啊，比别人家的贵好多阿；这种款式不太喜欢？你的饰品怎么会掉色啊，如此等等，相信根据日常的经验每个人都会摸索出来合适的应答技巧，但如果能在店长的带动下，一起来学习，那么员工就会进步很快了

还有一种很重要的顾客异议处理技巧，就是常用的“全贬法”——当自身产品达不到某种标准的时候，就发布一些行业“机密”，把整个行业的标准降低，说整个行业都是这个水平。这就像我们常说的“临死也要找个垫背的”这句话的深刻道理。超市货架便利店商品货架单面双面中岛零食展示架。

还有的，遇到客户非要打折不可的，就可以说，这款饰品这么适合你，看你也不像是在乎这几块钱的样子，你如果真的非要打折不可，那我给老板打电话，给你要求一个特价，你看行吗？要不，我们送你一点小礼物，你来挑选一下吧。这时候千万不能让客户走掉，多打一个电话就可以解决了。