

广州超市水果货架厂家|低价直销|

产品名称	广州超市水果货架厂家 低价直销
公司名称	广州久盛超市货架加工厂
价格	99.00/组
规格参数	品牌:广州久盛货架
公司地址	番禺区沙湾镇青萝路5号
联系电话	13640270098

产品详情

广州超市水果货架厂家|低价直销|广州久盛货架专业从事加工生产超市货架,木质货架,货架定做,货架加工等!当顾客来选购货架的时候,先问一下店铺面积,确认一下款式,是开超市还是开便利店,是用背板的还是挂板的。地点在哪里,是否需要送货安装。

1.帮助准顾客挑选

许多准顾客即使有意购买,也不喜欢迅速签下订单,他总要东挑西拣,在商品颜色、规格、式样、交货日期上不停地打转。这时,就要改变策略,暂时不谈订单的问题,转而热情地帮对方挑选颜色、规格、式样、交货日期等,一旦上述问题解决,你的订单也就落实了。

2.利用“怕买不到”的心理

人们常对越是得不到、买不到的东西,越想得到它、买到它。可利用这种“怕买不到”的心理,来促成订单。譬如说,可对准顾客说:“这种商品只剩最后一个了,短期内不再进货,你不买就没有了。”或说:“今天是优惠价的截止日,请把握良机,明天你就买不到这种折扣价了。”

3.先买一点试用看看

准顾客想要买你的商品,可又对商品没有信心时,可建议对方先买一点试用看看。只要你对商品有信心,虽然刚开始订单数量有限,然而对方试用满意之后,就可能给你大订单了。这一“试用看看”的技巧也可帮准顾客下决心购买。

4.反问式的回答

所谓反问式的回答，就是当准顾客问到某种商品，不巧正好没有时，就得运用反问来促成订单。