

富深达货架工厂：母婴店奶粉货架销售需知的问题

产品名称	富深达货架工厂：母婴店奶粉货架销售需知的问题
公司名称	佛山市富深达货架有限公司
价格	100.00/套
规格参数	品牌:富深达货架 型号:hj-001 产地:佛山
公司地址	佛山市禅城区张槎玉带路东区9排中座13号3号铺
联系电话	18022461208 15818056815

产品详情

。【富深达货架工厂】母婴店奶粉货架导购员应该学会的三个问题 母婴店奶粉货架导购员的工作既简单又复杂，为什么会这么说呢？因为在找到客户的需求后直接推荐就可以了，而且以后顾客一会都会直接购买推荐的品牌了，所以刚开始的一次是很重要的。复杂在于顾客需求的捉摸不定，顾客对奶粉的诸多疑问以及推荐技巧的变化。【富深达货架工厂】认为很有效的问题就只有3个，即"3问法"——多大、吃什么、怎么样？ 一问：宝宝多大了 作为母婴店奶粉货架导购员，对于奶粉的段位适用宝宝的月龄应该十分清楚，所以，在与家长沟通的时候，首先圈定宝宝的月龄，宝宝多大，直接决定了推荐奶粉的段位，家长如果之前有适用的品牌，可以直接推荐，没有的话，一般都会问导购员哪一款畅销，哪一款适合孩子的肠胃。母婴店奶粉货架导购员的专业知识须要令人信服，学习和交流是很重要的。

二问：宝宝吃什么

作为奶粉导购，一定要主动询问，探寻宝宝吃的什么，为奶粉推荐或销售储备好基础信息。

分析：宝宝吃的什么，无非就是如下选择题：

母乳或者奶粉，进口或者国产，牛奶

或者羊奶，然后具体到品牌，顾客可能一步到位地说明了品牌，但也许顾客需要店员的一步提示，这个信息直接决定了。 推荐哪个类别的奶粉更容易接受： 宝宝吃进口的自然更容易接受进口，

吃羊奶自然更容易接受羊奶，吃水解奶粉如若不是蛋白消化不良则容易更换至正常型奶粉。做好的导购，关注奶粉与销售。 推荐哪个价位的更容易接受： 既有品牌的价格基本上决定了可选品牌的价格，不会有太大的区别，有太大的区别即使选择了也不长久。 推荐自有品牌的难易程度：

顾客选择的是知名度较低的品牌，则更容易接受自有品牌，更容易成交。

第三问：宝宝长得怎么样 要点：任何产品，不可能做到都满意，其实也不会有-

的不满意，通过此问进一步明确需求，做好奶粉推荐或销售的引导。 分析：吃奶粉，宝宝成长好才是硬道理。吃奶粉时，宝宝成长状态如何?是否适应该奶粉?有无肠道不良反应(上火、-、腹泻、大便白色等)?身体状况如何?等至关重要。 这决定了顾客的 、顾客的游离程度，是否容易转牌：顾客吃得不好，自然是要转牌的，只是这种需求的挖掘罢了，顾客吃得好，自然就更倾向于继续吃。做优秀导购，

关注奶粉与销售。 、找出差异化优点有效进行转牌：

如顾客对奶粉消化很好而容易-，则应该考虑免疫型奶粉等。 做优秀的母婴店奶粉货架导购，关注奶粉与销售。此外，富深达货架厂家要重点提醒大家不要把短暂的销售沟通时间给浪费掉啦，要简洁明

了地切入主题，找出顾客的需求关键信息，同时忌贪心，想做大的连带销售，问东问西。记住，卖奶粉就是卖奶粉，所谓的连带销售都是后面的事情，准确地说是你确定了奶粉能够成交之后去的事情，不要盲目地把商品都“点个数”给你的顾客，冲淡了顾客的商品记忆不说，还可能吓着顾客。

佛山市富深达货架有限公司 货架、展柜、展柜及货架配件厂家直销 蔡经理：18666358803

网址：<http://www.fsshenda.com>

阿里巴巴：<https://shop1457542904116.1688.com>（详细的价格图片款式都有）