

佛山原木门厂家【美科木门】终端销售要这样做

产品名称	佛山原木门厂家【美科木门】终端销售要这样做
公司名称	佛山美科木门有限公司
价格	100.00/套
规格参数	品牌:美科尚品 型号:mm-001 产地:佛山
公司地址	佛山市南海区狮山镇官窑永安谭村工业区谭振中A区厂房自编1号
联系电话	13516608569 18666356606

产品详情

佛山原木门厂家【美科木门】终端销售如何树立顾客信心

木门销售来说，顾客的信心是不能够被忽视的一个关键因素，因为如果触客没有足够的信心进到我们的木门专卖店来选够，就没法接触到我们的木门产品，即便是导购员有再多的服务技巧也都无法达成交易。如果顾客看过木门产品后没有足够的自信，便会犹豫不决，无法迅速做出购买决定，这时就需要我们店内导购员来增强顾客的信心。如果顾客对专卖店的售后服务品质没有足够信心，就不会对专卖店产生信任，继而成为木门品牌的忠诚客户，这时候也需要加强顾客的信心。所以说，木门导购员在对顾客销售的整个过程中需要通过多方面努力来加强顾客信心，给顾客留下深刻的购物体验。

若按顾客的时间顺序排列，木门销售大体可划分为售前服务，售中服务和售后服务。下面就分步骤来谈怎样加强顾客的信心。佛山美科木门厂家可以全屋定制、各种橱柜、衣柜、酒柜、木门、整体家装、全屋定制、护墙板、原木楼梯扶手都有，详情咨询18666356606

售前阶段 - 一提升顾客进入木门专卖店的信心。木门厂家

对于导购员来说，不愿看到的事情是消费者三过店门而不入，而且愈是专卖店里的顾客少这种现象愈是严重。根据启发式加理论，但消费者时间紧迫，不可能或无意对大量信息进行系统加工时，便常常依据一些简单的线索或规则做出决策。因此，当消费者发现店内已有的顾客数量少时，就难免瞬间做出这

样的推断：‘这家木门专卖店不适合大多数人消费，原因可能是产品缺乏吸引力，价格难以承受等等。’这种推断促使消费者严重缺乏进店选购的信心。若此时他没有收到导购员向他发出的合适信号，或是其视线范围内没有强烈吸引其注意力的木门展示，消费者就很有可能选择不进店选购。我们的导购员可以从以下两方面努力来提升顾客进店信心。佛山美科木门厂家的表面处理、先进的设备、超前的设计、精细的工艺，无论款式、性能还是质量均属上乘，完全可以满足您对门的装饰需求。

发信号鼓励,这个信号可以是导购员自身形象传递的，也可以是导购员主动来传递的。导购员的仪表应恰到好处，因为仪表向消费者传达了木门专卖店的品牌风格。导购员的服装应整齐大方，端庄朴素，衣服的颜色要顺应木门的品牌形象，只有顾客认可了导购员的衣着和外貌形象，才会对店内木门商品有信心。切忌不可片面追求华美，这样容易让顾客反感或紧张，亦不可过于随便，穿着邋遢，这反映出导购员自身缺乏涵养，托推稍的木门商品也自然没有吸引力了。

所以树立形象信心是开始。

橱柜、衣柜、酒柜、木门、整体家装、全屋定制、护墙板、原木楼梯扶手

佛山美科木门厂家直销价钱美丽

电话：18666356606

网站：<http://www.fsmkmm.com/>

地址：佛山市南海区官窑永安谭村工业区谭振中A区