

珍爱一生2019春夏装外搭外披货源货源服装店

产品名称	珍爱一生2019春夏装外搭外披货源货源服装店
公司名称	武汉爱弗瑞服饰有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:珍爱一生 库存:10000 份数:100
公司地址	武汉市东西湖区九通路15号爱弗瑞服饰批发中心
联系电话	15902751355

产品详情

珍爱一生2019春夏装外搭外披货源货源服装店

爱弗瑞服饰主要经营各湖北开服装店货源,杭州服装店货源,广州服装店货源

产品与顾客之间的信任，也可以称为品牌。品牌的建立，并非一朝一夕的。而是在顾客长期的使用过程中、或长期广告的耳濡目染中，慢慢的形成的。或者说，销售员短时间内是不能立刻掌控的。在销售过程中，我们都希望顾客认同自己的观点，要做到让顾客在短时间内认同自己，确实比较难，如何让顾客一进门就认同我们，对我们点头呢？方法很简单，用顾客不能反驳的事实说话。例如北方的冬天，可以对顾客说：“今天外面真冷，赶紧进来暖和暖和吧！”这时再给顾客端过一杯热水接着说：“喝杯热水暖和一下。”这言语配合行动，真正给顾客带来了帮助，顾客是不会反驳的。后边的交谈，顾客的抵触情绪或者戒备心会自然而然放下一些。给顾客一点帮助。当顾客一进店门，看到顾客提了很多东西，可以走上前说“今天您买了这么多东西，我帮您提一下吧”，或说“东西先放在柜台前，我帮您看着，您就放心吧”。顾客听这话，即便不让我们帮她拎东西，但是内心也会非常认可我们的。看到顾客一个

人进

店铺，可

以这样问顾客：“

今天您自己一个人逛街？”如果顾客

是自己一个人来的，顾客也会[点点](#)

头或用其他方式认同我们所说的话，因为他没有办法反驳。如果顾客是两个人一起进来的，就可以说：“难得难得，平时工作那么累压力那么大，和知心的朋友在一起也是很开心的事！”顾客听了这样的话，会有什么反应呢？当然是非常高兴了。”看到漂亮女顾客，赞美漂亮不如称赞女孩有气质，漂亮是外在的，让人感觉比较浮，而气质是内在的，只有知识、修养达到一定程度的女孩才有这种气质，所以很多女孩更愿意别人赞美她有气质。