

【0库存代销】夏天女装进货要多少钱妃萱大摆连衣裙

产品名称	【0库存代销】夏天女装进货要多少钱妃萱大摆连衣裙
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:妃萱 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

【0库存代销】夏天女装进货要多少钱妃萱大摆连衣裙

爱弗瑞服饰主要经营各经营女装进货渠道，国际一线品牌女装进货，拉夏贝尔女装进货

揣摩顾客的心理，如她说了那句话意味着什么意思。的办法就是，自己和顾客换位考虑。即假设自己就是该顾客，那么我进这家店会怎么想和怎么做的，我说这句话又意味着何种含义。把交易能否成功看成是对自己实力的挑战。顾客来了好几批，应接不暇时，应该先接待有实力的和购买欲望强的客人；对于其它顾客，只需打个礼节性的招呼即可。品牌折扣[女装](#)

进货要适销、适量，是经商者必须把握的关键一条。经营服装，既要适销，选择适合当地的价格，风格，年龄段等消费习惯，又要适量，做到爆有存货，滞有把握。问题诊断“喜欢的话，可以试穿”和“这是我们的新款，欢迎试穿”这两句话几乎成了中国服饰店铺销售中老生常谈的经典用语。有的导购只要看到顾客一进店或者开始触摸衣服就这么大声招呼，让顾客听得耳朵都起老茧，但其实说的都是废话，因为顾客买衣服肯定要试穿。“这件也不错，试一下吧”，则是由于导购自己缺乏专业知识，未能向顾客推荐适合的款式，只要看到顾客看哪件衣服就说那件不错，导致顾客不信任导购的推荐，可以说是我们导购自己的表现让顾客不把我们的建议当一回事。对于一些便宜货，千万不要仅仅因其便宜就拿，除非你有足够的把握一定能在其身上赚到钱。因为，有一些货虽然很便宜，可能其款式或质量并不那么好，所以在后来也会变成鸡肋般的存在。因为你的顾客不会喜欢这种仅仅只是便宜而没有特别款式的货。

