

做服装进货渠道三彩风衣款双面羊绒呢

产品名称	做服装进货渠道三彩风衣款双面羊绒呢
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:三彩风衣 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

做服装进货渠道三彩风衣款双面羊绒呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货应该拿哪些衣服、服装店秋装进货注意、如何服装进货渠道。

转眼已经到了11月底了，马上就要进入十二月了，每年的这个时候服装行业就进入了销售旺季，服装店员在旺季期间都会集中利用促销开始自己的服装销售。那么，如何说促销语更容易让顾客接受，促使顾客产生购买行为呢?这里介绍几个语言技巧。服装导购表示促销时，用语的言辞要有礼貌性，其中主要表现在敬语上。敬语的大特点是：彬彬有礼，热情而庄重。使用敬语时，一定要注意时间、地点和场合，使用的语调要甜美、柔和。使用敬语时，要注意使用“您”而不是“你”，这是尊重顾客的表现。要尽快地记住顾客的姓氏和身份，这样做可以让顾客感受到尊重，从而尽快地消除生疏感，增加亲切感。另外，寒暄语是敬语的入门，寒暄语的使用往往能使顾客对你产生良好的印象。服装店员的促销语言不能呆板，不要机械地回答问题。幽默是一种微笑的艺术，一段幽默的对话，能给人产生诙谐的情趣，生动幽默的语言能使气氛和谐，感情融洽。使人们在笑意中有所领悟。既能令人轻松愉快，同时又能揭示促销的主题。促销语言中，重音的运用是重中之重。服装店员需要给顾客一个惊喜促销的效果，就需要将重点的促销措施进行重点强化。通过服装店员讲话的速度，顾客会在大脑中形成一个印象。例如说得太快，顾客的印象就会是：你急于把他打发走，或者并不在意顾客是否能听懂你在说什么。不同人说话的语速也不一样，有时你认为很慢，别人可能会认为你讲得太快，因此，促销员必须针对不同的顾客来调

整讲话的速度，保持与顾客的语速一致。