

100元3件服装进货唯伊手工羊绒大衣

产品名称	100元3件服装进货唯伊手工羊绒大衣
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:唯伊 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

100元3件服装进货唯伊手工羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货去哪里进、服装进货码数怎么配、女士服装进货渠道。

现在竞争这么激烈，简单的向顾客重复产品卖点显然是不行了，在信息爆炸的年代，怎么样才能让顾客记住你，记住你的产品，你必须学会想象，学会画饼，让他感受到切实的利益。举个简单的例子，我们推出了一款新型电压力锅，它的特点是安全、省电、环保。他就讲解的非常有特点，先是跟顾客唠家常，现在用煤气怎么贵啦，用电则速度慢啊等等，取得了顾客的共鸣，接着话锋一转，介绍到自己要推荐的产品，给顾客算了一笔经济账，用了这款产品，怎么省时，一个月又可以帮他省多少钱。后，顾客欢天喜地地买了产品走了。销售就是一个整合资源的过程，如何合理利用各种资源，对销售业绩的帮助不可小视。作为站在销售第一线的促销员，这点同样重要。我们经常在街头碰到实施诈骗，其中一般都有一个角色 就是俗称的托，他的重要作用就是烘托气氛。当然，我们不能做违法的事，但是，我们是不是可以从中得到些启发呢?我在做促销员的时候，经常使用一个方法，非常有效，那就是和同事一起演双簧。特别是对一些非常有意向购买的顾客，当我们在价格或者其他什么问题卡住的时候，我常常会同店长来帮忙。一来表明我们确实很重视他，领导都出面了，二来谈判起来比较方便，只要领导再给他一点小实惠，顾客一般都会买单，屡试不爽!当然，如果领导不在，随便一个人也可以临时客串一下领导。关键是要满足顾客的虚荣心和爱贪小便宜的坏毛病。

