

卖服装进货注意事项伊庄可人纯色羊毛毛呢羊绒大衣

产品名称	卖服装进货注意事项伊庄可人纯色羊毛毛呢羊绒大衣
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:伊庄可人 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

卖服装进货注意事项伊庄可人纯色羊毛毛呢羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货渠道价格、服装进货批发网站、网上服装进货a pp。

如何用一句话吸引顾客？1、用新品吸引顾客几乎所有的顾客都对新产品感兴趣。谁不愿意买新款的产品呀？所以，销售员见到顾客后，就首先告诉顾客：“先生，这是今年推出的新款家电产品，我给您做个介绍……”，但有些销售员向顾客提醒新产品上市时照样受到顾客的拒绝。其实，这是销售员们的说话有问题。给销售员一个忠告，千万不要说一些容易遭到顾客拒绝的话，如：“先生，现在有新款到货，请问您有没有兴趣？”“先生，这是我们新款产品，你喜欢吗？”这些说法为什么是错误的呢？大家熟知的一个经典故事是，某地有两家饭店紧挨着，甲饭店老板见了顾客后说“先生，你要不要鸡蛋？”乙饭店老板见了顾客后说“先生，你要一个鸡蛋还是要两个鸡蛋？”结果是甲饭店老板卖得鸡蛋没有乙饭店老板卖的多。乙饭店老板是假设顾客肯定会买，区别就是要一个还是要两个，而甲饭店老板则给了顾客你可以不要鸡蛋的提醒。销售员一定要相信进店的顾客肯定是要商品的，按照顾客一定会买的假设去提问，去推销。这一假设对成交至关重要。用促销吸引顾客许多顾客是促销型顾客，他们对品牌没有忠诚度，对促销有忠诚度。哪个品牌做促销，就买哪个品牌。针对这类顾客的心理，销售员在见到顾客时，马上要把店里正在开展的促销活动信息告诉顾客，让顾客觉得现在有便宜可占了。如：“姐，我们店里正在做活动，现在买是划算的时候！”响鼓还要用重锤敲。

