

服装店拿货货源来源碧沁伊人时尚双面羊绒呢大衣女

产品名称	服装店拿货货源来源碧沁伊人时尚双面羊绒呢大衣女
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:碧沁伊人 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

服装店拿货货源来源碧沁伊人时尚双面羊绒呢大衣女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装店拿货货源来源、服装店拿货货源、服装店老板给的货源。

服装的销售技巧中处理价格问题的秘诀就是“价格闪躲”，客人在销售前期提及价格的时候，我们首先要“价格闪躲”，闪躲到我们货品的价值以及引导客人进入试穿的过程中去，慢慢地让客人喜欢上我们衣服后，后再来进行价格谈判，才是对我们有利的。不想现在很多的导购却犯“兵家大忌”：主动首先报出自己的底价。服装店里一些很有可能成交的客人，在销售的后期，突然表示“钱没带那么多”，我发现这样的客人还真不少，也许是实情，但我看很多是借口。这个时候很多的导购傻傻地来上一句：“我们这可以刷卡啊”，结果客人跑掉了。导购或者是听信客人说过两天来拿的话，轻易地放虎归山了。导购表示衣服可以给客人先打包，为客人留起来，只是需要客人交纳少许的定金。即使没有办法留下定金，也不要那么容易地“放虎归山”，服务的导购拿出一个本子来，表示我们有为客人保留衣服的义务，我们要作一个登记手续——记录下客人的姓名、固定电话、手机、家庭住址等等。导购在服装销售过程中，提货、照看等共同完成销售这些方面的简单配合自不必说了，这里介绍某地方一个服装店，销售中如何巧妙配合的案例，大家可以结合自己的销售也想些好技巧出来。在现实的服装的销售技巧中，我发现很多导购在成交之后，抑制不住内心的喜悦，感激不尽的样子对客人说：“谢谢”。各位，导购说

“谢谢”，这是什么意思，我们的货品就那么不值钱、没有价值，好像是客人帮很大的忙才买的。这是个错误，其实有很多那些买不少东西的客人在离开服装店的时候，满心欢喜地对我们的导购说“谢谢你”，因为这来自我们耐心周到的服务、物超所值的货品。