

品牌服装店货源谷可现货双面尼外套女

| | |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 品牌服装店货源谷可现货双面尼外套女 |
| 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:谷可 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

品牌服装店货源谷可现货双面尼外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、品牌服装店货源、哪里服装店要货源、零售服装店货源

服装导购员对服装店的销售额和业绩有着至关重要的影响，因为通常情况下，消费者的购买行为是由服装导购员来推动和引发的。所以，现在的很多服装店主都非常重视服装导购员的销售技巧，甚至组织专门的培训来提高服装导购员的销售技巧。那么，服装导购员如何才能服装销售技巧呢?一般来说，可以从以下几个方面着手。下面，小编就为大家来详细地介绍一下。顾客只要一跨进店门，就意味着有销售服装的可能。所以服装导购员可以给他一个热情的微笑，或一句真诚的问候，相信这位顾客，就有可能变成你的“买客”了。所以，服装导购员对于进店的顾客要提供“三个一”服务，即一句问候、一个微笑和一杯水。经常进店购买服装的不只一个人，可能是一对夫妇或跟朋友、同事一起来，这时服装导购员就必须学会判定谁是购买的决定者。只要判断正确了，那接下来的推销就会起到事半功倍的效果。因为每个顾客对商品的需求不同，服装导购员要学会根据顾客穿着的品风格、档次等迅速作出判断，然后向顾客推荐适合他的服装，才能让顾客满意，促成销售的完成。如果盲目地推荐只会造成顾客对你的不信赖，赢得客顾客的信赖才是重要的。顾客一般都比较面子，所以服装导购员在向顾客推销服装的过程中，一定要顾及他们的自尊和面子。在可能伤及到顾客自尊的情况下，要选择合适的理由，给他们一个台阶下。这样既能做成交易，又不伤及顾客当顾客刚进店在看商品，还没有决定是否要购买时他们的心

情都是比较胆怯的，所以对店员的行为也比较敏感。特别是一些生疏的客人，如果对他过分热情的接待，可能会导致他的反感。此时不如给他一个相对宽松的环境，与之保持一定的距离，不过还是要留意客人的一举一动，以便在顾客需要时主动上前服务。