

去服装走份拿货朗文斯汀山羊绒双面尼羊绒大衣

产品名称	去服装走份拿货朗文斯汀山羊绒双面尼羊绒大衣
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:朗文斯汀 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

去服装走份拿货朗文斯汀山羊绒双面尼羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、去服装走份市场拿货、服装淡季该不该拿货、想开服装店需要多少钱拿货。

在门店工作，面对顾客提出的一些疑问，我们如果不考虑清楚就随便应对，会非常影响到业绩，优秀导购与普通导购的话术一对比，差不多就是差很多！比如顾客的一句“我不太适合...”可能表达的意思就有很多种，或是款式不合适，或是价格不合适等，那么导购面对此景应该如何应对呢？今天小编就通过八个情景，来为大家分析一下如何正确应对？在学习陈列的过程中，我们经常会听到一个词：提高连带销售率，其实在服装销售的过程中我们也经常“提高连带销售”，但是具体怎么做呢？今天说一说服装销售中的连带销售具体怎么做。在服装销售过程中，通过一件产品的销售带动店铺其它产品的销售，就是连带销售。说白了连带销售就是销售之后再销售，开单之后再开单！这5招连带销售技巧，让你轻松连单超easy！当店铺有促销活动时，诸如满200送20、买2送1等等，这些是促进客人连带销售的重要措施，作为导购应不失时机地利用店铺促销机会，用兴奋的语气提醒客人，激发顾客的购买需求。比如对顾客可以使用这样的话术：现在是促销季，是力度大的时候，现在买是划算的时候，这衣服您也喜欢，这是在恰当的时候提早买，是节省费用的好决定当顾客买了88元的衣服时，我们是不是就直接请他去付款呢？这个时候可不可以顺带说一句：“先生/女士，您的衣服是88元，不如再看看我们的棉袜，12元一双，共100元整”。当你为顾客找那些零钱时，顾客可能还嫌麻烦，为什么不试着推出我们的小配件？主推款

，放在店铺的抢眼位置，能吸引顾客视线。当顾客尚未挑中时，我们有必要根据顾客的需求把新品或主推介绍给客人，当顾客选中试穿时，我们同样需要把符合客人要求的备选给客人。