

加盟服装店怎么拿货氧气花园双排扣双面羊毛羊绒呢

产品名称	加盟服装店怎么拿货氧气花园双排扣双面羊毛羊绒呢
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:氧气花园 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

加盟服装店怎么拿货氧气花园双排扣双面羊毛羊绒呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、加盟服装店怎么拿货、去服装走份市场拿货、服装淡季该不该拿货。

近，很多服装导购留言跟小编抱怨“进店的顾客明显多了，但是很多人只试不买，我们辛辛苦苦来回拿衣服，费尽口水介绍，好歹给点面子嘛.....”其实很多时候“只试不买”的顾客，并不是真的“不想买”，只是导购说错了话~那么面对只试不买的顾客，导购应该如何见招拆招，让顾客心甘情愿购买服装呢？今天小编就来通过几个场景分析一下，希望对各位导购促成成单有所帮助。买卖双方大家都是自由个体，看着顾客试了衣服不买，这时你问“你喜欢什么样的衣服？你为什么不喜欢？”这样的话语显得太没意思，也暴露出你很慌，容易加快顾客离开的步伐；话术：顾客说不满意，咱们要引导她说出不满意的原因：“这件大衣用的料子都是用好的，舒适耐穿又大牌显气质，非常适合您这种白领。您是哪个地方觉得不满意呢？”话术：如果她还是闭口不答，你可以继续深入：“美女，您买不买这件衣服都是没有关系的。我也是刚刚接触这服装行业，很多问题知识都还在不断学习中。您告诉我不喜欢的原因就是在帮助我学习进步了。”话术：相信这样谦逊有礼的询问，定能换来顾客的真心对待。这时候你已经知道顾客不买的原因，那么你就可以这样说：“感谢您的建议，我会改进的。真的非常对不起没有您喜欢的款式。要不加个微信，等新款上市我一定第一时间通知您，好吗？做生意的首先一点就是要度量。顾客试穿了不买没关系，至少顾客试穿表示她对衣服本身是存在一定的认可度。没有人因为单纯试穿而

试穿的。分析：顾客直言太贵了，导购可以将产品价格“周期分解”，让顾客认同产品价格并不算贵。如果感觉到顾客的消费能力确实有限，我们也应该给予足够的重视和尊重，给顾客推荐同类型的低价位产品。