

服装店转季应该怎么拿货华丹尼系带双面羊绒大衣毛呢

产品名称	服装店转季应该怎么拿货华丹尼系带双面羊绒大衣毛呢
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:华丹尼 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

服装店转季应该怎么拿货华丹尼系带双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装店转季应该怎么拿货、大牌子服装在哪里拿货、开服装店怎么找工厂拿货。

导购在服装销售过程中，提货、照看等共同完成销售的简单配合自不必说了，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。现在很多的导购却犯“兵家大忌”：主动报出自己的底价。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。导购如果听信客人说过两天来拿的话，轻易地就放虎归山了。遇到这种情况好的处理方法就是让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。服装店的导购看见客人拿着衣服，甚至摔在桌子上，来投诉要求退货的时候，有的导购就害怕，结果没有处理好，在店里站着吵架，处理结果不说，光生意、形象不知道影响了多少。仅仅提醒我们服装销售的导购，遇到投诉，就是“天赐良机”——再次销售的机会来了。在香港，有两个兄弟开了一家专做男士服装的店面，包括按客人需求定做服装的业务。看这兄弟俩如何配合做销售的。每当负责销售的弟弟在帮

一个新客人镜子前试衣服的时候，他会首先告诉客人，他自己的耳朵听力有点问题。所以，当他和客人交流时，就不断地要求客人讲的声音大一点。