

服装欧美走份拿货艾莲达.百馨娜时尚双面尼羊绒大衣

产品名称	服装欧美走份拿货艾莲达.百馨娜时尚双面尼羊绒大衣
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:艾莲达.百馨娜 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

服装欧美走份拿货艾莲达.百馨娜时尚双面尼羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装欧美走份拿货、女装服装哪里拿货、服装走份商从厂家拿货。

有些导购恨不得拉着你的手，扛着你的身子，把你抢到自己的店面来，竞争之激烈可见一斑。我曾经站在某服装店门口附近观察过不下百位顾客，有接近80%的顾客一见“拉客”的就躲，绕反方向而行;还有20%的顾客被成功地拉到店面，但逗留的时间平均不超过30秒，就急急地走出去了。我曾经问过5位这样的顾客，他们的回答是，“感觉是被强迫弄进来的，如果在这里买东西，感觉不自然，还是去别的地方买感觉舒服。”导购不要做出“赶走顾客的表情”。哪些是赶走顾客的表情呢?例如：在店面里，面目狰狞，非常严肃，也许刚和旁边的伙伴生完气，没有想到因为他的情绪不好直接导致了他的面部不自然起来。原本有很多顾客走到他们店面门口，一调头又转到他们的竞争对手那里去了。还有一种表情是导购懒洋洋地靠在柜台前，或者悠闲地阅读自己手里的时尚杂志。这样给顾客很不专业的感觉，一般就不会进入店内。顾客还没有进入我们的店面里来，我们的店员就说“您好，欢迎光临”，“您好，需要什么帮忙?”顾客还没有想进入的感觉时，听到这样的话，无意识就会产生一种被拉进来的感觉，所以说很多顾客为了避免这种感觉他会继续地向前走。一位顾客刚走到服装店里，她停到一款衣服面前，导购马上跟过来，“这款衣服是……”马上开始介绍。顾客看了导购一眼，没有说话，又走到下一款衣服面前，

马上导购又走到顾客面前开始介绍，这样一直走，直到把顾客送出门口。很多导购心里还说“介绍了半天，一句话也不说，也不清楚你想要买什么，白费这么时间的精力。”其实造成这样结果的是导购本身的错，店员过多的言语阻挡了顾客的购买思考。正确的做法是给顾客一个自己琢磨研究产品的时间，然后再问顾客：“您想要什么样的衣服我可以有针对性的给您进行推荐”。