

怎样去服装厂家拿货拓谷双排扣羊毛毛呢外套女

产品名称	怎样去服装厂家拿货拓谷双排扣羊毛毛呢外套女
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:拓谷 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

怎样去服装厂家拿货拓谷双排扣羊毛毛呢外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、怎样去服装厂家拿货、品牌服装拿货货源、服装鞋帽走份拿货。

其实，简单的方式就是把高单价的商品也纳入连带规定的件数中，这样就可以保证高单价商品的见面率，毕竟衣服再好，还是要与顾客见面才能提高成交率。导购若不主动让其与顾客见面而是等着顾客自己在店铺里发觉，那是被动也是愚蠢的做法。关于一般品，其实也可以考虑加进细化的连带规定中，让导购可以在一些配饰品的搭配上养成推荐的习惯。有时候导购不是不理解这些一般品的重要性，而是没有一个硬性的规定让导购养成习惯，要让导购改掉一个旧习惯简单的办法就是用新的规定来养成一个新的习惯，只要新习惯为导购带来了利益和好处，那么这些新习惯就很容易在导购的身上扎根落地，但如果管理者仅凭导购的自主性来养成这个新习惯，那可能就不知道得要花费多长时间才能养成，所以管理者应当在拟定了新的规定后，也要制定相应的监督、考核措施来加速新习惯的养成。在销售过程的成交环节，经常会遇到顾客要求抹零头，你是怎么处理的呢？处理得不好可能就会因为几块钱而损失一单销售。特别对于顾客要的比较多的时候，可能会说：“我买这么多，你就把3块钱零头抹掉吧，要不然我就都不买了。”怎么办？鉴于这种情况，有这样一句应对秘术，此话一出，绝大多数顾客会立刻掏钱：“3块钱现在什么也买不到，你只是觉得这样心里舒服一点，可是我们财务每天都会对账，所以请你体谅我一下，还是给我吧！”前面两句话把顾客的心理分析的十分透彻，后面两句话博取顾客“同情”，效果极

佳。不要说什么“我是打工的”、“你也不在乎这几块钱吧”之类的站在自己角度的话，而一定要站在顾客的角度。更不能给领导打电话，电话一打就会让顾客觉得“有机会”，基本上就很难了。