

# 怎么样跟服装工厂拿货庄丽欣大口袋羊毛呢外套女

产品名称	怎么样跟服装工厂拿货庄丽欣大口袋羊毛呢外套女
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:庄丽欣 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

怎么样跟服装工厂拿货庄丽欣大口袋羊毛呢外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、怎么样跟服装工厂拿货、折扣服装怎么拿货、哪里找服装工厂拿货。

卖女装想要快速开单首先一点你得了解顾客的心理，只有了解顾客的心理时怎么想的，才能采用适当的话术和销售技巧促成成单，对于进门选购女装的顾客来说在购物过程中有哪几大心理阶段呢？今天小编就告诉你主要有五个阶段，那么这五个心理阶段我们的导购又该如何应对呢？下面我们就来看看吧。这是客户被吸引的阶段，客户感到好奇，自发地朝商品走过去心理过程。比如大家看到很多人扎堆围在一起时，都会好奇走过去看看发生了什么事情。只要客户产生了需求，我们就有机会把产品卖给他。所以在-门-店-销售中，把客户吸引过来，就等于成功了一半。“有很多的导购，在成交完毕送客时很负责任的样子对顾客说：“有问题记得一定来找我！看似没毛病，但从另一个侧面来说，这样的话也会给顾客一个错误的暗示：“这家的东西有可能出现质量问题。”下次不来了，更别说转介绍了。那在顾客从进店到离店的这个阶段，导购要做好哪些细节服务？”送客离店是一种起码的礼貌，是对顾客基本的尊重。如果我们让顾客默默的独自离开，多少会让顾客感到心里不爽。顾客付款前要对您好，付款后也要对您好。如果我们能调整好自己的行为，做到购买时对您好，购买后对您更好，就会让顾客觉得我们是真心对您好。我们要做到让顾客感动，顾客购买时，要对他好，顾客不买时，要对他更好。因为你希望他购

买你的产品，你对他很好，他认为是应该的。可是他不买离开时，你可以做到比刚才接待时对他更热情，顾客就会感动，这也为顾客下次进店打下一个良好的基础。