

武汉服装厂拿货可路莎羊毛双面尼羊绒大衣

产品名称	武汉服装厂拿货可路莎羊毛双面尼羊绒大衣
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:可路莎 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

武汉服装厂拿货可路莎羊毛双面尼羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、武汉服装厂拿货、怎么去跟服装厂拿货、服装拿货怎么谈价格。

总之一定要让顾客认为，让他成套试穿的目的是为了让他自己更好的看出他选中那件衣服的效果，而不是要让他买下这件。一般来讲，只要时机把握得当、技巧运用熟练，第一步愿意成套试穿的顾客会达到70%以上。当顾客在心里对先选中的衣服产生判断的时候（心里喜欢或者不喜欢），如果顾客喜欢，那么可以开始介绍搭配款式，并尽可能的介绍它们的搭配效果。如果顾客不喜欢先选中的款式，那么，除非顾客自己说搭配款式挺不错，否则尽量不要去介绍搭配款式，并第一时间拿出另外一套，让顾客重新试穿。为什么要做第三步呢？为什么不把第三步直接放到第二步一起去做呢？考虑到顾客的购买压力，有时候推荐太多，极有可能让顾客全部放弃。所以等顾客付完钱了，至少前面的几件已经成交。所以第三步附加推销一定要介绍到产品的关联性、功能性以及对顾客会有什么好处。这三步要灵活运用。尤其在第二步，特别对于高价位品牌，即使顾客已经表示要买下这一套，也不用急于开单。导购可以继续拿出其他的款式进行搭配。无论采取何种方式接近顾客和介绍产品，导购员必须注意以下几点：观察，顾客的表情和反应，察言观色。提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是肩内侧一米左右，也是我们平常所说的社交距离。这就为服装店导购员制造了提高销售业绩的机会，如果你把握好让顾客试穿的时间，并能在试穿后给予恰当的点评，定能让顾客为服

装产品乐意埋单。把握好恰当的时间 在合适的时间里做合适的事，是容易成功的，所以服装导购员要把握好佳时间，让消费者试穿服装。当然，消费者试穿服装出来的时候，也是比较关键的，这时候又是服装导购发挥口才的佳时机。