

服装厂拿货源金影奇日系双面羊绒大衣毛呢

产品名称	服装厂拿货源金影奇日系双面羊绒大衣毛呢
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:金影奇 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

服装厂拿货源金影奇日系双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装厂拿货源、中老年服装拿货渠道、服装拿货不挑款

A百货也正是由于在服务方面围绕顾客开展工作，不断地推陈出新：无论是从三声服务到“贴身”服务，还是从有偿服务到“免费”服务；无论是企业从店商服务到电商服务的转型升级，还是企业技改投入进行的WIFI的全覆盖和企业微信的营销等，这都是让顾客喜欢上我们A百货的理由！顾客能进店来逛，但是否会在你这个品牌驻足购买，这的确需要给顾客一个理由，让顾客心甘情愿地掏腰包，而且还会多次来光顾你这个品牌专柜？我想这不仅仅是商品特点、价格、影响力等方面原因能解释通得，而我们A百货这方面给进店顾客一个购买理由的实战性培训却是一直在加强，并收到了良好的效果。我们会利用新进员工培训及每天员工晨会的间隙，讲些案例，让员工明白“观察开好嘴，成交看住腿”的重要性，让各品牌店中店如果都能从中体会了解顾客内心，分析如何抓住顾客的方法，把话说到点子上，快速成交这才是真功夫！下面以A百货里某休闲服饰品牌培训内容为例，讲述如何给顾客一个购买的理由，它有四方面组成：在商品陈列面这块做到已经不错的时候，终端导购的招呼声这是吸引顾客的第一有效手段，“您好，欢迎光临”已经显得过时，大声响亮的说出“Hello，***男装”或“***男装，全场****活动”则更直接更能让顾客能记住你。把你的品牌说出来，因为顾客可能是在商场瞎逛，他只是经过看看，可能并不知道你家的品牌，这时你要告诉顾客，你家的品牌！还有一个原因，就是你要当着顾客的面，

在他耳边做一边广告，这种广告效果比电视上，平面上的效果要强很多倍，因为是你真切地告诉他，他可能今天不会买，但当他想买的时候，他的耳边会隐隐约约有个声音在耳边响起“***男装”就会想到你。当顾客被你吸引进来后，下面就是因人而异的介绍商品啦，各类培训教材里也有太多的模版与话术了，这里我就不一一赘述。