

微信女性服装拿货地点尘色大口袋双面羊毛羊绒呢大衣女

产品名称	微信女性服装拿货地点尘色大口袋双面羊毛羊绒呢大衣女
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:尘色 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

微信女性服装拿货地点尘色大口袋双面羊毛羊绒呢大衣女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、微信女性服装拿货地点、服装拿货注意事项、服装加盟几折拿货。

从一个专业人士的角度进行分析产品！关键部分是必须强调顾客需要的和竞争品牌卖点不同之处，留给顾客深深的思考与记忆。人都是对第一深刻印象的东西容易产生好感。避免顾客走到竞争品牌贬低我们产品的不同之处。把产品卖点都讲了，这样做妥当还是不妥呢？这样顾客听的累不累呢？这就要看看顾客的兴趣和参与性了。若顾客依然很认真，而且能跟着你的动作走，那就接着陈述。若顾客已经心不在焉，要离开了，这时必须赶快改变策略……假设导购人员正在给一位顾客讲解，有别的顾客进来，非常专注认真的听着，这时应该怎么做呢？目标顾客是否转移？不能，否则前功尽弃。只需对后来的顾客微笑下，接着对原顾客讲解就可以了。店内其他的导购可以介入接待后来的顾客。要及时询问顾客感觉如何，并向顾客介绍如果现在购买有什么好处，暗示顾客说到底要不要，帮他下决心等！当顾客一再关心售后问题、赠品问题、价格问题时，基本上已经看中该产品了，只是还有一点担心。这时通过赠品优势、VIP优势、售后服务等方式直接交换顾客到底买不买的答案。在谈到赠品和价格的时候，感觉顾客略有不满意或者难以让顾客眼前一亮！这时可以借助门店主管的权力。约来主管，表面上“努力主动”地帮助顾客与门店主管讲价。进一步加强顾客对你的信任度。即便是让利有限，顾客也会有感于你的竭尽全力，而放弃讲价，达成交易。这时尤其需要注意的是，导购员要与主管配合默契，不要露出破绽。顾客

看了产品后，要去看一下其他品牌的产品。这时，要运用“是，但是”法。先同意：“您的想法当然对，货比三家不吃亏。但是，您再看看”。