

零售服装店出口货源亮点国际纯色双面尼外套女

产品名称	零售服装店出口货源亮点国际纯色双面尼外套女
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:亮点国际 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

零售服装店出口货源亮点国际纯色双面尼外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、开一个服装店货源、服装进货事项、便宜服装进货。

你一定有过这样的经历，在麦当劳点完可乐，点完汉堡之后，就会营业员问你：先生，要不要试一下我们新的苹果派呢？或者是：先生，加多2元钱，杯可乐可以换大杯哦！而这样一句话之后，大多数人会接受买单，你的销售额很轻松地得到增加。这就是在促销中追加销售的问题。商品的追加销售，也是我们常说的做足做好顾客的连带销售。在换季商品多、打折季中客单价低的情况下，如何提高商品的连带销售额，给自身的产品设计一套有效的追加销售话术，是我们努力提升销售业绩的好方法。当顾客选中单件首饰时；道理很简单，首饰是需要跟衣服搭配的，主动热情为客人进行搭配是我们的一项服务。有促销活动时；这是促进客人连带销售（多买）重要的诱因之一，及时地用兴奋异常的语气提醒客人：机不可失，失不再来。上新季货品时；无论是新季货品还是新货品时，我们都有必要在连带销售的时候介绍给客人，就像在肯德基点单完毕的时候，收银姐鼓励我们尝尝新推出的“无双翅剑”，我看了一眼，很有尝尝的欲望。客人和朋友（同伴）一起购物时；在货品推荐和介绍的过程中，无视客人同伴的感受是不明智的销售。聪明的销售人员不但懂得讨好同伴的喜欢，同时在时机合适的时候怂恿他（她）也试一试，闲着也是闲着，这也是常见的连带销售。运用陪衬式；很简单，就是相关的服装搭配和饰品搭配，给客人一种锦上添花的效果，也让客人乐于接受。朋友家人推广式；告诉客人：给家人朋友也顺便捎带两件，既有人情，又有实惠。

