

开小服装店如何找货源麦中林手工双面羊毛羊绒大衣毛呢

产品名称	开小服装店如何找货源麦中林手工双面羊毛羊绒大衣毛呢
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:麦中林 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

开小服装店如何找货源麦中林手工双面羊毛羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、开外贸服装店货源、服装进货要注意什么、淮安服装进货渠道。

力求为顾客增值；连带销售的目的不是为了单单提升我们的客单价和业绩，店员在销售服务过程中，开展连带销售是为了给客人更大的增值和好处，满心欢喜的是满载而归的客人，而不是幸灾乐祸的销售人员。我在购物过程中，在我多买的时候，经常看到店员脸上立刻乐开了花，心里很不是滋味。正面及支持性建议；更漂亮、配搭协调、更多实惠等等，综合来说，连带销售就是鼓励。不要让顾客觉得你在硬销；"导购"两个字，分开来看，"导"是引导的意思，"购"是客人购买，合起来就是引导客人购买，连带销售就是通过以上的建议、鼓励来引导客人享受的更多，客人一旦感受到强迫的含义，怕是适得其反。切记一口吃不成胖子；俗话说：得寸进尺。连带销售是建立在得寸的基础上，然后采取的行动。在销售的初期，客人还没有明确购买单件的情况下，进行连带销售和多买的鼓励反而容易引起客人的警觉、反感，这大概是购买的逆反心理吧。连带销售就是销售之后再销售，开单之后再开单，而非快速收银把客人送出门外，做好动作，业绩自然就不在话下了。收银员在忙碌的时刻，我想提醒的就是要注意抬头、微笑，同时不要忘了补零式的连带销售。同时在这个阶段销售人员有义务告知：售后服务及保养、退换货的条件，让客人感受到品牌对他（她）购买的负责及负责的大致事项。送客时，提醒大家如果是VIP客人

的话，完全可以直接称呼对方："王先生，请慢走"。一般情况下的送客，都可以附带上一句：下礼拜我们上一批新款，欢迎您带上朋友和家人一起来看看，请慢走！再次强调下：我叫李芳芳，来找我小芳就可以啦！