

华交会2020上海新国际开瓶器磨刀器博览会

产品名称	华交会2020上海新国际开瓶器磨刀器博览会
公司名称	上海福贸展览服务有限公司
价格	8888.89/个
规格参数	华交会:上海新国际开瓶器磨刀器博 华交会:上海新国际开瓶器磨刀器博 华交会:上海新国际开瓶器磨刀器博
公司地址	上海市-福贸展会大鹏zpexpo
联系电话	021-61200956 15821106898

产品详情

华交会2020上海新国际厨房小工具展览会

华交会2020上海新国际厨房小工具博览会

华交会2020上海新国际日用百货展览会

这让我感觉我和别的厂

家是角斗场上两只拼命的野兽，看戏的是老外。正所谓：蚌鹤相争，渔人得利！所以我从不和其他厂家打价格战，我司产品的价

格是这个地区Very高的！¬我要改变这种现状，我要让老外他们去自我竞争，让他们不得不买质量好的产品，我的方法是： 1) 当老外的询价信来后，我按他的订购数量报一个价格给他，精明的商人肯定会说我的价格很高的。没关系，我本来就

是报一个比较适当的高价给你的，就是让你还价的。不让你还价，那还叫什么商人呀！商人本来就是讨价还价的，不杀价的商人

我还见的不多。不让客户杀价，他会觉得不舒服的，没有成就感，做生意没有乐趣，他们感觉没有意思，长久之后他会失去和你

做生意的兴趣。即使你的报价上是微利，他们也不会相信你的真诚的话。因为你开门做生意，不挣钱那是让谁都不相信的事。他

们依然会相信你有很大的利润空间在里面。所以如果他不和你谈价格，那他的智慧就有问题了！

2) 设立不同的数量，给不同的价格。因为数量越大，你的成本也相应越低。不能买10个和买1000个的价格是一个价，那

就有问题了！因为你不是鼓励客户买大量，而是变相让客户买小量。客户心里想：反正买多买少一个价，买多了，放在仓库里，