

自己怎么开女装店MISS宝姿小香风羊毛毛呢羊绒大衣

产品名称	自己怎么开女装店MISS宝姿小香风羊毛毛呢羊绒大衣
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:MISS宝姿 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

自己怎么开女装店MISS宝姿小香风羊毛毛呢羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、自己怎么开女装店、服装店去拿一手货源、服装店求货源。

进店的顾客停留时间很短，大多只是逛一圈就走了，不管自己怎样努力，要走的客人始终还是要走。不能留住顾客是目前每个店普遍的问题，也是影响店销售业绩提升的关键环节。顾客进店之后1分钟之内，如果不能同顾客之间建立基础关系，也就是顾客不愿意听导购的介绍，那么，接下来的产品介绍将是事倍功半，甚至招来顾客的烦感。顾客同销售员之间存在一种金钱利益关系，这种关系导致了顾客对销售员的不信任，作为销售员，我们要想让顾客留下来，并且能够愿意听我们的讲解，愿意同我们沟通，就必须进行：破除冰带，即是如何融化这层冰带。这时应该快速上前，抓住这个关键时机，开始接近顾客，首先，要同顾客保持一定的距离，不要紧跟；此时的行为必须与工作有关，并且好是动态的，这样你才便于观察顾客的状态，方便寻机，比如可以整理服装。尽量避免用提问的语句接近顾客，比如，“你好，买衣服吗？”“请问需要我帮忙吗？”“如果喜欢的话，可以体验一下！请问你喜欢什么风格的？”等诸如此类的发问都有很大的压力，以致于顾客会出现逃避语言来保护自己——我先随便看看……以上几点只能回避“冰带”的产生，毕竟，不管我们怎么努力，总会有一部分顾客说“随便看看”或者一直沉默，我们又该怎么处理呢？顾客不开口，我们永远没有机会，因为你不知道他在想什么，你不知道

他想要什么，当然，你更不知道你又该做什么？第2种应对方法，虽然在引导顾客注意力到喜欢的货品方向，但导购放弃了主动为顾客推荐介绍货品的权利，导致顾客自由度较大，随时可能离开。导购一旦这样应对，再上前接近顾客就会增加难度；