

自己开女装店怎么样艾莲达百馨娜现货双面尼外套女

产品名称	自己开女装店怎么样艾莲达百馨娜现货双面尼外套女
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:艾莲达百馨娜 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

自己开女装店怎么样艾莲达百馨娜现货双面尼外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、自己开女装店、服装店如何找货源、服装店去拿一手货源。

客户来到展厅时，我们应有一个清醒认识：他是一位真正的购买者，但他还没有决定终购买哪款产品，不然，他怎么还会来询问不同产品之间的差异呢？只要他尚未购买，我们就有希望把他转化到我们的产品上来。你首先要做的是探明他的虚实：他是否了解过竞品？了解到什么程度？如果他对一款产品非常了解，在我们面前如数家珍，那就要小心了。他肯定已在竞品身上花了不少时间，很可能非常喜欢，要不然他为何要花那么多时间去了解呢？没有探明客户的虚实之前，不要乱说话，更不要妄下结论。如果他对竞品的了解程度比你更深入，你就该进一步去了解他为什么会那么熟悉竞品，是因为想购买，还是另有原因。如果他对竞品的了解非常有限，那你就可以利用自己的信息优势对他进行解说了。第一，客户对竞品的看法是怎样的？在我们和竞品之间，他更喜欢哪一款？如果他不喜欢竞品，原因是什么？客户对这两个问题的回答非常重要。不了解客户的偏好就乱说话，很可能会冒犯他。这就好比一个女孩子正在暗恋另一个男孩子，忽然有一天跑来问你，觉得那个男孩子怎么样，你切不可贸然评价。如果你说的是好话，正中她下怀，她会在心里美滋滋地感谢你；如果你一开口就把他贬得一文不值，那你就肯定不会有什么好果子吃。因此，当客户询问你对另外一款产品的看法时，你应该先了解他的立场是怎样

的，是否喜欢竞品。如果不喜欢，那就顺着他的意思，询问他为什么不喜欢；如果喜欢，就要追问他为什么喜欢，进而再问，既然那么喜欢，为什么没有买？