

# 怎样开好女装店凯伦诗韩版羊毛毛呢羊绒大衣

产品名称	怎样开好女装店凯伦诗韩版羊毛毛呢羊绒大衣
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:凯伦诗 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

### 怎样开好女装店凯伦诗韩版羊毛毛呢羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、怎样开好服饰店、服装店进货货源、服装店货源注意什么。

服装店经营中导购起着桥梁的作用，客人通过导购来了解产品的优势，所以导购在销售过程中一定要掌握技巧，这样才能将店内的产品销售给客户，面对琳琅满目的产品，进行导购话术提炼，必须遵循以下7项法则。导购话术的诉求对象是产品的目标消费者，无论是说明企业形象、产品功能还是美化企业品牌，导购话术终是要实现产品在终端的销售。因此，市场有需求是导购话术提炼的基础要素，无论这种需求是现实存在的还是潜在，导购话术必须紧扣消费者的需求。导购话术必须是企业能做到的客观事实，胡乱捏造的导购话术，终只会在市场的操作中自己打自己的嘴巴。产品实际具备的功效和特点，是导购话术提炼的根本。同样在做企业实力的阐述上也应该遵循实事求是的原则。当然“大话要实，实话要大”是导购话术提炼的技巧。产品同质化程度高，导致产品在市场受到消费者青睐，必须具备差异性，也就是产品的独特特性。产品有其特，为导购话术提炼提供了有力的素材，也是导购话术打动说服消费者关键的要素。产品有市场需求，但在进行导购话术提炼的过程中，一个指标值得考量，就是到底消费者的数量有多大。一个产品的导购话术针对的诉求对象相对比较少，或者说市场容量比较小的时候，产品的溢价能力不能得到很好的提升，产品终的市场会十分有限。因此，做产品导购话术提炼务必针对一定数量的消费者群体。一个好的导购话术，在提炼的过程中，不仅仅是涵盖了产品的特点，消费群体的

特征等因素，还一定要考虑到产品导购话术在传播过程中的便利性。一个好的导购话术同样应该具备极其利于传播的特点。也就是说，好的导购话术是一定是简洁明了的，应该是消费者能够听得明白，听得懂的语言。任何产品的导购话术都应该有明确的目标。导购话术一般是不能承载过多的目的，目的过多，往往会导致目的不明确，让消费者不知所云，产品特点不明晰。导购话术不是无缘无故的，一定是事出有因。这里往往指的是每一个产品卖点或功效要素都应该由清晰的支撑，能够通过简捷的语言表达或者通过简单的演示展现给消费者。