

服装品牌折扣批发艾格大码双面羊绒大衣毛呢

产品名称	服装品牌折扣批发艾格大码双面羊绒大衣毛呢
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:艾格 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

服装品牌折扣批发艾格大码双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装品牌折扣公司、服装到哪拿货比较便宜、服装哪里拿货。

当然，店里的首单生意，并不是完全可控的，谁也没法保证早晨店里进来的第一个人是个什么样的顾客，是爽快购买，还是纠缠扯皮，甚至是退货投诉的。毕竟，早晨进店的客人并不一定会带来首单生意，也许还会带来一些负面的东西，惹得大家一天情绪都不好，简直就是开门撞见鬼！作为店老板/店长/店员，在早晨开门的首单生意上，不能完全靠碰运气，得要主动导入些策略，尽量确保早晨首单生意的顺利做成，顺利发市，并且直接调动众店员的工作情绪，在这个方面，有几个策略可以考虑导入运用。谁也不知道这第一个进店的客人是个什么样的人，出于保险起见，好是店长或资深店员出面接待，毕竟，老员工的心理承受能力和现场调解能力要好一些，万一客人压根不买，或是来找事扯皮的，店员来接待的话，处理不当，直接损伤店员的心情。店长或老员工做个挡箭牌，万一遇到麻烦事，店长或老员工顶上，送走客人之后，阻隔相关的，避免影响其他员工情绪，或者可以向店员传递些正面信息：“这个客人要给孩子买手机，回去先问问家里人的意见，明天再过来买。”而如果进店客人态度不错，要购买机子，以后仍然会回来购买其他用品，则可把这个客人迅速转交给店员，让店员做成首单。因为重要的，是调动店员的情绪。前面说了，首单的生意额大小不重要，利润不重要，图的是顺利。店铺经常会出现客单价较高的客人，而客人往往要反复看几次才能确定下单，比如选择贵的产品，难以迅速作出决定。

