

服装品牌折扣店艾普玛日系双面羊绒大衣毛呢

产品名称	服装品牌折扣店艾普玛日系双面羊绒大衣毛呢
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:艾普玛 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

服装品牌折扣店艾普玛日系双面羊绒大衣毛呢

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、加盟服装店怎么拿货、去服装走份市场拿货。

进入服装店买衣服有些导购过分热情反而会让顾客觉得很不舒服，比如一直跟着你一直介绍这就让人很烦，作为导购掌握销售技巧很重要，一个优秀的服装导购必定是知道什么时候该小顾客介绍产品什么时候该给顾客留有自己的思考空间的，这样的导购才会被顾客所喜爱。那么服装导购销售应该掌握哪些销售技巧呢？今天小编就来和大家分享关于服装导购的十大销售技巧。顾客来啦好几批，应接不暇时，应先接待有实力的和购买欲望强的客人；对其它顾客，只需打个礼节性的招呼即可。严禁蜻蜓点水式的服务，特别是已到啦快付款时的关键时刻（如果在这时，你又去接洽其他人，付款的客户很可能又要临时改变购买主意，到后可能一无所获）。介绍时，应坦然自若、乐观积极地面对顾客，并耐心介绍。切勿在客人面前做任何消极的动作，如：打呵欠、伸懒腰、挖鼻孔等，否则生意告吹。站位好是：采用堵住客人的形式（办法可多样），营业员间应默契配合。顾客试好的衣服，应说：“就这件好啦”，切勿说：“这件你要不要？”。对有购买力的客人，应多多介绍，大力推销，绝不要轻易放弃。收银时，应快速出手接钱（绝不给顾客犹豫时间），并检查钱币的真伪，不得粗心。不要站在门口堵塞通道。无事可做时，切勿傻傻地站着不动，应装作忙碌的样子，在收银台上“随意”搁几件衣服，整理货品、试穿衣服和熟记剩下的码子（要做到心中有数，以免介绍时慌里慌张）等，以调整好自己的心态，这样在真正

接触顾客时自己才会自信和落落大方。不要给顾客高压姿势，不要让顾客觉得你很精明。