

服装批发市场地址欧伊芮诗系带双面尼羊绒大衣

产品名称	服装批发市场地址欧伊芮诗系带双面尼羊绒大衣
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:欧伊芮诗 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

服装批发市场地址欧伊芮诗系带双面尼羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装批发市场价、开服装店拿货拿多少、服装卖家拿货

。

一是竞争对手的半路杀进。针对这种状况，销售人首先要调整好自己的心态达到平和，重新将商品特性讲解一遍，强调顾客所关注的优势，并可以适当地判定竞争品牌并予以对比和回击，再次建立顾客购买的信心。二是家人的异议或者顾客自身的动摇。如果是家人的异议，可以通过再次说服顾客，让顾客去说服家人，或者可以找出其他家人的异议，提出解除异议的方法，让顾客带家人过来也可，给予当面处理。可以适当地暗示我们的难处，但要恰到好处。一是折扣对于顾客并不一定就是有利的因素，因为折扣的高低与终价格的高低是两层次上的问题，商家完全可以把商品的价格先拉高，然后再把折扣降低，这样下来终价位不一定会低。二是即使其他品牌可能并不是加价后的低折扣，那么平时定价那么高销售，而现在这么低的折扣，其中的价差如此之大，只能说明其价格水份太大了。而我们的商品价差之所以没那么大，道理也就不言而喻了。要根据行业特点，品牌的知名度、美誉度、顾客忠诚度和区域市场消费者的消费习惯、购买偏好三个方面来综合考虑。一般来说，在当地消费者中有一定的群众基础的品牌，在价格上实行会更合适，如果品牌在当地是处于成长期阶段，那还是实施品牌折扣更适当一些。“眼见为实”与“资质证明”这两个方法应该会起到一定的作用，当顾客听了很解释仍然持有怀疑的态度，可以与厂家技术部门咨询一下是否可以采取“物理实验”或者“化学实验”的方法进行证明。其次可

以拿出一些资质证书之类的资料加以佐证。