

如何开实体服装店唯伊中长款双面羊毛羊绒呢大衣女

产品名称	如何开实体服装店唯伊中长款双面羊毛羊绒呢大衣女
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:唯伊 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

如何开实体服装店唯伊中长款双面羊毛羊绒呢大衣女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、如何开女装批发店、服装创业该怎么拿货、新手做服装走份怎么拿货。

我们中国人面对抬头不见低头间的同事或朋友时，因为无话可说，就会用一句口头禅来招呼对方“吃饭了吗？”这种区别于西方“您好”“早上好”等方式的招呼，是咱们几千年农业村落生活方式的遗留。然而，很多导购却把这些日常习惯带到了终端来应付顾客：“您是看床上用品的吗？”“您是买家具的吗？”等等诸如此类。这样接近顾客的话术是典型的不够职业，以至于给我们的销售带来很大的障碍。是的，以上几点只能规避“冰带”的产生，毕竟，不管我们怎么努力，总会有一部分顾客说“随便看看”，或者一直沉默，我们又该怎么处理？要知道，顾客不开口，我们永远没有机会，因为你不知道他在想什么，你不知道他想要什么，当然，你更不知道你又该做什么！这时，就要进行第二次“破冰”正确的应对策略是：第一，不要太在意顾客的“随便看看”，因为它已经成了我们每个人购买时的随便应付，也就是说它是我们的购买习惯，所以，不要在意这些顾客随口说说的话，更不要纠缠问题本身。第二，要尽快想办法减轻顾客的心理压力，巧妙借顾客的话题转变成接近顾客的理由，然后向顾客提一些他们比较关心而又易于回答的话题，从而实现朝着有利于积极销售过程的方向前进。如果导购能够把这种方法熟练运用，可以起到以柔克刚借势发力的效果。具体的应对可以这样说：模版1：“是的，女士！

买东西肯定是要多看看的！不过我们近刚到了两款很不错的产品，很多顾客都很喜欢，您可以先了解一下！来，这边请。。。。。”模版2：“没关系，女士！您现在买不买没关系，您可以先了解下我们的产品。来，我先帮您介绍下。。。请问，您比较喜欢什么样风格的？”