

# 品牌女装折扣店进货渠道衣香丽影宽松双面尼羊绒大衣

产品名称	品牌女装折扣店进货渠道衣香丽影宽松双面尼羊绒大衣
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:衣香丽影 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

### 品牌女装折扣店进货渠道衣香丽影宽松双面尼羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、品牌女装批发进货、服装店加盟拿货几折、服装加盟一般怎么拿货。

要是店员导购状态不好的话，千万不要一味的指责，好还是先好好的聊一聊，了解一下情况，看看能不能给予帮助，能的话尽量帮助一下，毕竟你帮助他，他还是知道的，等状态回来后就会卖力帮你促销了。要是实在是帮不了什么忙的话，试试让他放个假休息一下，调整好状态再回来工作。以上这几点就是我的店铺经营方法，在我的打理下，我的店铺逐渐上了轨道，并没有因为位置偏僻而生意不好做的问题，当然啦，做生意还是得用心，不用心，做啥都是不成的。顾客同导购之间存在一种金钱利益关系，这种关系导致了顾客对导购的不信任，这就有了一层冰带，它的存在是障碍，更是冷漠！作为导购，我们要想让顾客留下来，并且能够愿意听我们的讲解，愿意同我们沟通，就必须进行：破除冰带，即是如何融化这层冰带。如何消除冰带呢？先来分析一下顾客进店时的心理状态，以利于我们能够客观的理解顾客行为。顾客进店时，难免会产生一定的戒备心理，通常表现为不愿意回答导购的问题，更不愿多说话，因为担心一旦开口，就有可能被导购缠住不放，所以，顾客为了保护自己，常见的选择就是尽量不说话，或者少说话。或者装作没有听到。然后，导购和顾客之间便产生一层沟通“冰带”，接下来再去上前介绍，就会显得很生硬，甚至于尴尬，当然，推销难度也随之增加。其实顾客进店时都有一定的目的

性，在他们还没有找到目标之前，或者没有发现让自己稍有兴趣的产品之前，导购就提前介入顾客的思考范围——甚至是喋喋不休的介绍产品，往往会受到顾客当下心理的排斥……