

外贸服装进货渠道微信柏菲特中长款双面羊毛羊绒呢大衣女

产品名称	外贸服装进货渠道微信柏菲特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:柏菲特 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

外贸服装进货渠道微信柏菲特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、外贸服装进货地点、服装厂拿货一般得多少钱、怎么样跟服装工厂拿货。

主管和导购之间的价格权力分配是不一样的，比如，导购只有100元的优惠权力，老板可以有200元的优惠权力，而顾客要求的优惠超过了100元，那么就需要第三方介入了。价格让步是讲策略的，如果让步不到位，遇到很懂谈判的顾客，就容易出问题，要么不能成交，要么利润很低，有的还要吵架，甚至气势汹汹。我们看看这个案例中价格让步的过程：596——450——500——470。从开始的报价，到导购说的“活动价”，到主管的“底价”，到后的成交价，第一次让步，第二次让步，第三次让步。这是很危险的让步策略。顾客看到后的让步越来越多，不知道还有多少空间可以让。因此，好的让步应该是不断减少的让步，让步的“距离”不断减少。顾客都是“贪婪”的，总是要求不断的优惠。在确定成交价格的基础上，顾客很聪明，马上说要礼品，大有“不给礼品就不买的架势”，看来顾客是个谈判高手。如今购物，似乎到了没有礼品无法销售的境况。顾客明明知道羊毛出在羊身上，但还是要礼品，因为你不要，商家不会给你优惠。礼品往往是推动成交的一个助力，一种促销力量，起销售促进的作用。而现在顾客反过来主动要礼品，看来礼品的功能也发生了变化，变成顾客的必需品了。此时，导购是没什么选择的了，不管什么礼品，都得表示一下滴。当然，导购往往还有一个很有效的方法，那就是同情法，顾客往

往心太软，而放弃对礼品的诉求。