

卖服装是就近拿货好吗昆诗兰新款双面羊毛羊绒大衣毛呢

产品名称	卖服装是就近拿货好吗昆诗兰新款双面羊毛羊绒大衣毛呢
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:昆诗兰 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

卖服装是就近拿货好吗昆诗兰新款双面羊毛羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、稻草朵服装拿货渠道、开服装店去哪里找货源、开服装店去哪里要货源。

服装店铺经营销售过程中，导购经常会遇上这样的情况，顾客进门导购问其“请问需要点什么？”然后顾客总是会说“随便看看。”然后就没有然后了。面对这样的顾客导购应该怎样去对待呢？主要一点就是“搭话”，只有和顾客建立友好的客户关系，顾客才会购买你的产品，那么导购如何和顾客搭话呢？应该从哪些方面去下手呢？今天小编就来和大家分享几点技巧吧。如今各类打折、营销活动层出不穷，活动过程中人气儿很旺，可一旦结束几乎就是门可罗雀的地步了。消费者都不傻，有便宜为啥不占呢？没便宜了，我还来啥？过多的打折、促销，让消费者忽略了产品本身的品质，对于价格变得分外敏感。这既不利于回头客的培养，也不利于老客户的维护。所以，如何让消费者的焦点转移到产品本身，培养更多的回头客，是我们需要考虑的。顾客光临，生意就有80%的成功。在对客户服务方面，80%的成功就是对光临的顾客像对待自己家的客人一样。客人来家做客时，我们会即时向他们问候，对吗？虽然只是小事一件，但是在服务中，向顾客提供及时友好的问候含义会更深。一个顾客等了30秒钟或40秒钟，但常常会觉得自己等了3分钟或4分钟。当被忽视时，就会觉得时间很慢，即时问候会减少顾客因等待而带来的压力。友好的问候更能让顾客在陌生的环境中放松心理压力，使服务工作顺利开展。所以，我们要求

服务人员在顾客一进入店面就要提供即时的问候、交谈，并且要求声音响亮，让客人感觉到自己是被欢迎的。消费者既有可能是“头回客”，也有可能是“回头客”。要占领市场，必须招徕“头回客”，“回头客”都是以“头回客”开始的。