

# 武汉服装批发拿货攻略婕妮熙宽松双面羊绒大衣毛呢

产品名称	武汉服装批发拿货攻略婕妮熙宽松双面羊绒大衣毛呢
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:婕妮熙 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

武汉服装批发拿货攻略婕妮熙宽松双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、那个服装拿货app好、品牌服装厂家拿货、品牌服装尾款怎么拿货。

店员的衣着有时候是影响顾客购买心情的一个原因，因为门店的装修与店员的穿着，是客户的第一个印象，尤其是人员的穿着与打扮。穿着差、没品位的销售人员，看起来让顾客觉得不够专业，不会有好的服务与专业。很多顾客都很讨厌太过油条与吹嘘的销售人员，他们往往说话就像背书一样，只是职业的播报员。客户是会有感受的，只是不说出来而已，面对客户只要有问必答，附带注意事项就可以啦，千万别太过于油条与忽悠地表现。有的销售人员看见客户进门，就先掂量一下顾客，再决定是否进行导购与推销。记住“进门就是客”的道理，认认真真做好接待的工作。很多有心购物或很有购买力的顾客都是其貌不扬的。很多门店推销的时候，不管什么情况都用“店长打折法”吸引客户。不过现在很多顾客都知道了这个把戏，所以效果比较差。好还是视情况而定，时刻解答客户的问题与异议，引导产品体验与感受示范，客户确认有购买意向时再用各种促单技巧。销售人员的产品专业水平和销售技巧不够，甚至一问三不知，往往容易给客户一种不信任的感觉。有的店员认为自己店里产品较贵，对看起来貌似不具备购买力的顾客爱理不理，甚至用“你买的起吗？”的眼神看着顾客，造成了很不良的影响。当然还有一种刚好相反，拉着顾客离别多年的乡亲一样，吓得客户“快跑为妙”。有些门店在培训的时候，告诉

销售人员别太过于热情跟顾客打招呼，让客户自己选购慢慢逛，不要打扰客户;其实那是不对的，热情打招呼与适当地导购指引，是专业的销售人员必备的专业技巧与基本礼貌，也是一种对客户的尊重表现，让客户宾至如归的感受，才是客户需求的也是我们想要达到的目的。