

# 服装进货发货可路莎连帽双面羊绒大衣毛呢

产品名称	服装进货发货可路莎连帽双面羊绒大衣毛呢
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:可路莎 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

### 服装进货发货可路莎连帽双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货拼单、服装代工厂拿货、服装厂多少起拿货。

俗话说：“买衣服买的是漂亮、卖衣服卖的是形象”。一件本来滞销的产品，如果陈列到位，则可能变成明星产品。这里的关注，简单来说就是让店员更多的去认识它、了解它、发现它的优点和价值，甚至喜欢它、爱上他。我们都知道，销售员只有喜爱自己的产品，才能很好的将它销售出去。要想让这些滞销产品变得畅销，我们就要让我们的店员喜欢它并且爱上它。畅销的货品在某一程度而言，是适合于大部份顾客穿着的服装、是比较容易搭配的服装。而平销、滞销的产品，是因为我们自己的信心和专业水平不够，没有帮它们找到适合的搭配、没有找到适合的顾客来穿着。其实每一件服装都有适合它的顾客，每一件服装都出彩的搭配方式。“没有卖不出去的服装，只有卖不出去衣服的人”所以在店里比较淡场的时候，可以与同事们一起对这些货品进行模拟销售训练，把货品的卖点、性能、产品为什么会滞销、怎么样搭配、怎么样销售可以得到顾客的认可作出详细的分析。激励也就是卖出这些畅销品的奖励，这个激励可以是物质的，也可以精神上的，比如指定货品卖出一件奖多少块钱就是一个激励活动效果也常显不错。压力就是给销售行为施压：比如说规定某天一定要想办法卖出去某款产品，如果不卖出去，则给自己小小惩罚之类。这4个让滞销品变成畅销品的方法，只要扎实去操作执行，就肯定可以见到明显效果，不过中涛君在后再跟大家做提醒一句：不要给任何一款卖得不好的产品背上滞销的定义。要知道，滞销通常都是暂时的，只要你有方法，总能销售出去。把墓地卖给活着的人，说的就是这个理。

