

# 去服装批发市场拿货朗诗羊毛双面羊绒大衣毛呢

产品名称	去服装批发市场拿货朗诗羊毛双面羊绒大衣毛呢
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:朗诗 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

去服装批发市场拿货朗诗羊毛双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装店拿货50要卖多少钱、服装店拿货50要卖多少、服装走份哪里拿货便宜质量好。

卖衣服其实说简单很简单，就看导购员的应变能力了，有的人天生就是做生意的料，但会做生意的人却并不多，既然我们没有天生的才能那就只能后天学习技巧了。今天小编就来分享一下怎么做好销售导购，看看导购是如何卖衣服的。事实上现在的服装商家运用的都是体验式销售，既她们尽量少跟顾客长篇大论的介绍她们的产品如何如何好，而是简要介绍，主要是让顾客自己挑选，然后鼓动顾客试衣服，不管怎么样只要喜欢或有点意思就摘下来鼓动你试试，先让你找到穿在自己身上的感觉，后再用语言鼓动顾客“这件衣服很适合你”，“这套很能衬托出你的气质，和刚才相比更靓丽了”，“哇，这件衣服简直就是为你量身打造的，你看这身段，比李冰冰还要好……”，总之一连串的鼓动后一部分顾客欣然买单，而一部分顾客还要再试试其他的，所以很容易衬托出店铺的气氛。同时也吸引了更多顾客货比三家，反正试衣服又不花钱，天经地义的!我们会发现很多店铺的销售人员和顾客打招呼的“欢迎光临”成了一句标语，而不是欢迎语，一脸的僵硬，根本就没有欢迎的意思，当然顾客也没有对销售人员产生好感，导致在看衣服时讨厌导购员在旁边唠唠叨叨的，自然不容易成交。这完全的导购人员的态度问题所导致的。其实我们会发现很多的顾客在买衣服时是没有准确目标的，大部分是边逛边选，有合适的就买，没有合适的就算了，有更喜欢的还能多买一件。其实这样的顾客是好的顾客，起码是能发挥“优势导购

人员”能力的顾客。到底什么是“合适的”？很多人是没有标准的，只是凭自己的感觉，而这种感觉还具有比较大的偶然性和冲动性，既在你商场里有感觉但买回家就没感觉了，或刚才有感觉可现在就没感觉了，这就是偶然性。