

女装货源档口艾安琪山羊绒羊毛毛呢外套女

| | |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 女装货源档口艾安琪山羊绒羊毛毛呢外套女 |
| 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:艾安琪 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

女装货源档口艾安琪山羊绒羊毛毛呢外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、品牌服装拿货批发、服装卖家拿货、服装品类拿货。

一般来说，顾客分为“价格导向型顾客”、“价值导向型顾客”、“价值价格导向型顾客”三种。“只问价格不问价值”针对此类顾客，我们应该采取“加减乘除”与“积极引导”的方法留住顾客。“加减乘除”指的是销售人员应该拿起计算器帮助顾客算账，将商品的性能价格一一分解给顾客，甚至分解到商品使用时间与付出的对比，让顾客明白商品的性价比；“积极引导”指的是要试图将顾客的注意力从“价格”引导到“价值”中去看商品。当顾客这样说的时候，销售人员一定要注意自身的情绪反应，很多销售人员听到类似的话时，在语言、表情、和肢体动作上都会表示出一定的抵抗，从而使顾客产生逆反心理。我们应该先调适好自己的情绪，善意地理解顾客这样说的原因，在避免引起顾客反感的前提下，提出我们产品的优势所在，从而建立顾客的正确认识。根据具体情况采取不同的方式。如果顾客对我们的商品已经有一定的了解，那么可以结合顾客的心理价位，根据公司给的权限报价。如果顾客只是了解其他的产品情况，对我们的产品还是第一次接触，那么这个时候我们还是要以产品为主去引导顾客，侧重于为顾客讲解我们产品的信息。当然，顾客就是要单刀直入地问价，我们应以略有保留公司所给折扣权限的方式，为顾客提供价格信息，以免顾客接下来还要“讨价还价”。每天店里早晨开门的第一单生意尤其重要。这首单生意，能有多少成交量是次要的，能赚纯利润也是次要的，关键是图个顺风顺水，开张大吉，开个好头，让大家对今天的生意有个积极的预期，调动大家的工作情绪。

