

# 品牌折扣女装货源招商碧沁伊人中长款双面呢

产品名称	品牌折扣女装货源招商碧沁伊人中长款双面呢
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:碧沁伊人 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

### 品牌折扣女装货源招商碧沁伊人中长款双面呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、羊毛衫女装货源、一般服装进货在哪进货、服装进货款式分几种。

透过现象看本质，客户真正需要的是什么，客户向你购买的背后是解决哪些问题？千万不要围绕着产品做文章，一定要围绕着问题做文章。思考一下，客户向你购买，他是什么原因，真正的原因是什么？是你帮助他解决了哪些问题？把他列出来，印在你的宣传册上、你的网站上.....让客户和你产生共鸣，甚至唤醒客户沉睡的需求.....记住：永远只给客户想要的，千万不给自己想给的。所有人都不喜欢便宜货，但是所有人都喜欢占小便宜。这叫本能，这叫人性。所有人都喜欢占小便宜。无论他现在多么的富有。如果你能够满足他占小便宜的心理，那么成交自然水道渠成。逛京东，第一反映冲动；逛美团，第一反映冲动；逛天猫，第一反映冲动；逛凡客，第一反映冲动.....你看看这些大的电商，哪一个不让你产生一种冲动的感觉，哪一个不让你感觉捡一个大便宜。神秘感总能诱发人们的好奇心，无论你之前有没有使用过这个产品，你都会很渴望新的东西。在营销过程，一套降龙十八掌，你只给客户露五掌，客户就会对剩下的十三掌产生一种神秘感，因为他不知道。如果前五掌，客户受益的话，他就会愿意掏钱购买剩下的十三掌。换句话说，如果你把十八掌一下子全打给客户看了，这时候，客户并不一定会向你购买，因为他已经知道了。在我们每一个人内心都会有梦想，梦想将来一天会怎么样怎么样.....无论任何人都有。如果说上面第一条理由：你能够为客户解决问题。我们满足的是客户的实际需求的话，那么这一

条理由就是客户的心理需求。