

快时尚女装货源宝莱国际中长款双面羊绒呢

产品名称	快时尚女装货源宝莱国际中长款双面羊绒呢
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:宝莱国际 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

快时尚女装货源宝莱国际中长款双面羊绒呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、女装货源销售、服装进货怎么挑款、一般服装进货价格是多少钱。

店铺经营过程中如何让顾客认同你,然后买你的产品?不要试图去说服顾客,而是要让顾客信服,实际上顾客从不会被说服,顾客只会信服。其次人性的弱点就是都喜欢受到真心,由衷的赞美。那么如何才能让顾客信服你呢?有什么技巧吗?今天小编就和大家分享几个要点!当顾客在购买过程上提出异议时,大多数导购的本能反应是试图反驳并说服顾客,导购总是认为他们可以说服顾客,让客户信服,实际上顾客从不会被说服,顾客只会信服。人性的弱点就是都喜欢受到真心,由衷的赞美。当然不是对顾客唯唯诺诺或是拍马屁,这样做可能适得其反。找到与顾客共同的兴趣和爱好点,表现出对这个共同点的关切和投入,让顾客对导购产生好感和信任。比如共同的业余爱好,如足球,下棋等爱好,引发顾客对导购的认同,俗话说“酒逢知己千杯少,话不投机半句多”,顾客对“情趣相投”的人是相当认同的。因为顾客是这些意见领袖的铁杆粉丝,他们对意见领袖的选择是非常认同的,并愿意通过与意见领袖相同的选择来体现这种认同。如顾客家里,或亲戚中的德高望重者,所居住小区的业主委员会的意见领袖,顾客公司和单位的重要领导等,都可能成为意见领袖的人选。如果能搞定这些意见领袖,他们的带动作用是非常巨大的。“套近乎”一些终端优秀导购,不怎么费力地去推产品,只是和顾客拉了拉家常,闲聊了几句,顾客就买单了,这真有点匪夷所思,当让这些优秀导购介绍经验时,他们自己也茫然,我没怎么介绍

产品啊，怎么就成交了呢？这个道理其实也很简单，顾客是通过拉家常判断出这个导购很实在，人品不错，可以值得信赖，觉得导购推销的产品也如导购的人品，八成不会有错的，于是成交了。