

杭州品牌折扣女装货源伊庄可人时尚双面羊绒大衣毛呢

产品名称	杭州品牌折扣女装货源伊庄可人时尚双面羊绒大衣毛呢
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:伊庄可人 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

杭州品牌折扣女装货源伊庄可人时尚双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、线下品牌女装货源、新款服装厂家直接拿货、做服装生意在什么地方拿货。

我为什么要进D品牌的店?还有一点就是这位大姐说了这样一句话：“进来看看吧，我们这里刚到几个新款。”我就去的原因是因为有新款衣服，既然是新款那当然要去看看了，这就是吸引我注意力的地方，同时也是我进入D品牌店的另一个理由。在服装销售这个行业，积极、热情的导购确实不多见了，尤其是在品牌店和较高端的卖场，我发现这些地方的导购大多在重复着机械的语言和动作，不信你可以多走几家店去看看。D品牌大姐的表现真可谓是华联商厦中为数不多的，如果没有她的热情我也不会感觉不好意思进店，如果没有她的热情即使进店也不一定会买她的衣服。这位大姐明明知道她的店里没有我想要的衣服，却不是像C品牌导购那样直接告诉我，而是偷天换日利用类似的服装来替代，在我又一次提出自己的需求后大姐找出合理的解释改变、引导我思路，并举出例证，利用第三方来证明她推荐的这件衣服也是很不错的，是很适合我的。当顾客仍然不认同导购的观点的时候这位大姐没有死缠滥磨，也不再讲多余的话，而是要求顾客试穿，因为她明白这时的语言是苍白无力的，说出的话是很空虚空洞的，再说多了还会引起顾客的反感，激怒顾客甚至促使顾客马上离开。为了证明自己的观点同时留顾客在店里呆更多的时间她要求顾客试穿，利用试穿的效果再次引导顾客。其实在进店的前段时间内我是一直在

拒绝导购的，我的想法也很简单：既然这里没有适合自己的产品就要马上离开，再去其他品牌看看。这位导购也很明白我的心思，当时她也很的确很难说服我买她的衣服，因为我认为她的衣服并不适合我。此时她的做法是找帮手，找谁？和我一起来的小张。先是让小张坐下稳定人心，等我穿上衣服后她不仅自己赞叹如何适合我，又把旁边不怎么说话的小张拉了进来，让小张帮她说话。