

品牌女装进货多少钱婕妮熙加厚双面羊绒呢大衣女

产品名称	品牌女装进货多少钱婕妮熙加厚双面羊绒呢大衣女
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:婕妮熙 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

品牌女装进货多少钱婕妮熙加厚双面羊绒呢大衣女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、女装进货总结、服装店求货源、服装店欧洲货源。

第二，如果客户很喜欢竞品，却没买，还要再到你们店里来比较一番，这么做的动机是什么？你必须深挖其中缘由，才能找到说服他购买的真正触动点。通过深挖你可能会发现，他虽然比较喜欢竞品，但很可能竞品的销售员在沟通交流过程中，没有充分尊重他的意愿，或者服务不够热情，或者没有现货，或者价格上没有满足期望，或者产品的某个方面让他存在顾虑，所以才放弃了购买，再到其他店里看看。只有从客户的身上挖掘到了这些信息，你才能更有针对性地满足他的真正需求，赢得订单。人们天生就对自己熟悉的东西比较偏爱和信任，比如一个出生不到3个月的婴儿，他熟悉的人就是妈妈，一旦换了别人抱他，他就会忐忑不安地啼哭。无疑就是他长期坚持的原则，自己说过的话，对事物的看法或观点。他来店看产品，脑子里会不会有自己的看法？肯定有。他把自己的想法说出来，是不是很希望得到别人的认同？如果不是，他还有必要说出来吗？聪明的销售员并不需要在客户面前说对手的坏话，才能打击对方。你只要在客户说出了为什么没有购买竞品的原因之后，也就是设法引导他说出对方的缺点之后，再表达自己的认同就可以了。比如你可以询问客户：“您既然那么喜欢x品牌的油漆，那您是否方便告诉我，为什么没有购买吗？”客户可能会说：“其实也不是x品牌的油漆不好，只是因为他们那家店的销售员服务态度不好，而且还一再强调没有现货，要我等3个月，而且一点价格优惠都没有。客户说出这些原

因之后，你只要深表认同就可以了，再附和两句：“是呀，您说得太对了。就在上个礼拜我也接待过一个客户，也是从x品牌的油漆专卖店过来的，也是挺喜欢x品牌的那款油漆的，后来也没有买，后是从我们这里买了油漆。”