

一般女装进货都在那儿进贝芙妮韩版羊毛毛呢羊绒大衣

产品名称	一般女装进货都在那儿进贝芙妮韩版羊毛毛呢羊绒大衣
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:贝芙妮 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

一般女装进货都在那儿进贝芙妮韩版羊毛毛呢羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、女装进货款式比例、刚开服装店货源、服装店找货源。

客户说“你不要讲那么多，你就说低多少钱能卖吧”，恰好证明客户想买这款商品，这时候的销售人员应当着重介绍这款商品有哪些适合客户的地方和介绍这款商品的优越性，而不是一味地消极让价。客户永远关心的是价格，而销售人员永远要演绎的是商品的价值。要让客户看到价值大于价格，让客户感受到物超所值，客户才不会也不敢一味地追求低价格。销售人员：先生，价钱不是主要的。您买我们店的x家具至少要用10年时间，我完整给您介绍这款商品多三分钟。您听我用两三分钟讲完再决定买不买也不迟，要是销售人员三言两语就叫您买，那是对您不負責任，您买回家万一后悔了，他们会把钱退给您吗？客户买东西时都会想要便宜点，这是客户的一个正常的消费心理，并不是决定他买不买的主要问题。销售人员在接待客户的时候，会面对客户成百上千的问题，但这些问题归纳分类后其实只有两种问题：真问题和假问题。我们的很多销售人员并不知道客户的问题中大多数都是假问题。客户问“能不能便宜点”就是一个典型的假问题，“能不能便宜点”只是所有消费者的一个习惯用语，作为一个老练的销售人员根本没有必要就“能不能便宜点”开始讨价还价，而是应该在客户关心价格的时候引导他关注价值。本案中的第一种回答是一种不战自溃的消极销售行为；第二种回答则是一厢情愿，强迫消费者意愿的武断行为，消费者很难接受。当消费者关心价格的时候，销售人员应当因势利导，让客户关注商品的使

用价值。把客户关心贵不贵改变为，值不值！