

服装进货渠道女装菲格现货双面尼外套女

产品名称	服装进货渠道女装菲格现货双面尼外套女
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:菲格 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

服装进货渠道女装菲格现货双面尼外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、女装进货推荐、服装店怎么准备货源、服装店怎么找上家货源。

销售人员：先生，买东西不能只考虑便宜问题。您以前有没有用过同类的板材？那种便宜的板材可能用一段时间就开始出现质量问题。比方说这种便宜的木工板免漆板用不了多长时间可能就会出现鼓包、表面褪色的情况，用不了多久就要换。但是要是买我们店的这种xx家具，你用十年都跟还是新的一样，不止绿色环保、没有甲醛排放，平整度还是跟刚买的时候一样好，而且表皮的颜色也不会改变。一个柜子可以正常使用十多年，这样算下来不也相当于节省钱了嘛。其实产品都是一分钱一分货。买板材我觉得耐用性和环保性才是重要的，您说呢？客户说“我今天不买，过两天再买”一定是有原因的。而本案中的两种回答，都显得有点一厢情愿，难以引起客户的共鸣。销售人员只有找到客户不买的真实原因并加以正确引导，才能够让客户回心转意。销售人员：今天买不买没关系呀，我可以先为您介绍xx木板产品的基本情况，让您明白它为什么会没有甲醛而且强度还如此之高，等您过两天想买的时候，您就可以心中有数了嘛.....销售人员：好的，没关系。过两天您想买什么样的，是1.2厘米厚的精木板还是1.5厘米厚的精木板呢？做销售怕拒绝，关注销售厚黑学！“转哪家不都一样吗”强留客户的理由太简单，无法打动客户。“不要转了，你要诚心想买，我给你便宜点”虽然能起到一定的挽留客户的作用，但是给客户讨价还价留下了伏笔，使接下来的销售陷入被动。客户说“我出去转转”，这可能是一种心理战术，也可

能是客户没有找到中意的，销售人员首先要判断客户是哪种情况，然后针对性地进行引导。