

国内女装进货渠道分析伯柔时尚双面羊绒呢大衣女

产品名称	国内女装进货渠道分析伯柔时尚双面羊绒呢大衣女
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:伯柔 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

国内女装进货渠道分析伯柔时尚双面羊绒呢大衣女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、20到30岁女装进货、潮流服装拿货、开服装店选货源技巧。

在销售的过程中，价格谈判十分重要，很多导购员因为缺乏谈判技能和策略，导致没有利润或是无法成交，那么，价格谈判的策略有哪些?下文就介绍了顶尖导购员的十大价格谈判策略，可供参考。顾客问价格是天经地义的事，也往往是第一个关注的问题，这个无可厚非。尽管顾客看到明明白白的标价，都还是喜欢问多少钱，言外之意就是看看有多少优惠。比如你是做衣柜导购的，报价时采取直接报价法：4960。一开始并没有说出任何的优惠政策，这个是非常正确的。很多导购在顾客问价格后，马上把优惠政策抛出来，这是不妥当的。小编也常常这样，有一次明明看到一个标价500元的东东，还是问多少钱。没想到导购一句话把小编赶了出来。导购说，你没看见吗，不是写着500元吗?销售心态比什么都重要，销售心态不好，80%的顾客都会被赶跑。当导购不抛出优惠诱饵的时候，顾客往往会问：能不能优惠?打几折?低多少钱?这个时候是考验导购的时候，导购因为这个问题处理不好，导致顾客转身就走或者不能成交的不胜枚举。该导购使用的方法是用反问回应顾客的价格诉求：那今天能定下来吗?言外之意很明白，今天能定，就有优惠，不能定，不能随便给你优惠。这个反问一下子把问题抛回给了顾客，可攻可守，进退自如。在谈判报价中，一般的原则是尽可能地让对方先报价。当然，当对方的报价离你的底价相差很远

的话，则需要很好的回旋技巧。顾客要求优惠，导购非常聪明，马上问顾客愿意出价多少。