

大码的女装进货渠道麦中林格子双面羊毛羊绒呢大衣女

产品名称	大码的女装进货渠道麦中林格子双面羊毛羊绒呢大衣女
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:麦中林 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

大码的女装进货渠道麦中林格子双面羊毛羊绒呢大衣女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、女装进货地址、服装厂拿货多少件起、刚开服装店怎么拿货。

一天，一位中年妇女走进了门店，肖大姐仔细观察了一下这位顾客的穿着打扮，判断出她是位有钱的主儿，便热情地上前打招呼，谁知道被顾客冷冷地回了一句，“你不要跟着我，我自己先看看，有需要了我叫你。”一副领导吩咐下属的样子，没办法，肖大姐只好不紧不慢地跟在了顾客后面。可是逛了一圈，这位太太一句话也没说，看样子对肖姐家的哪款产品都不太满意，肖姐再不出手顾客就要出门了。怎么办?情急之中，肖大姐张口说了一句，“美女，你这玉镯是在哪里买的啊?”一句话终于打开了顾客的话匣子，肖大姐对顾客的玉镯子赞不绝口，女顾客更是喜笑颜开，两人相谈甚欢。销售忌讳的就是只谈生意不谈感情，销售不关注人就想成交，不管你的产品有多好都很难办到，所以肖大姐从顾客身上的镯子下手，适度地赞美了一下顾客，从而顺利地撬开了顾客的金口。顾客不说话的原因有很多种，并不是所有的顾客进门不说话都是强势型的顾客，也有些人不说话是出于心理上的需要，在进入陌生环境时，人们为了适应新环境寻找安全感，通常就不愿意主动发言。如果你能够认识到这点，那么大部分人进门不愿意说话似乎是再正常不过的事情了，问题就出在一旦顾客要出门了，他还没说话而你也没说话，那么成交的机会就变得极其渺茫了。在走访门店的过程中，我们还见到过这样的超级导购，她说，“这位

大哥，麻烦您说句话吧，从您到店都快15分钟了，您还一言没发。我们店里有规定，顾客进店15分钟还不说话的话，说明我们导购的接待有问题，我们会被扣工资的。