

# 伊贵人2020春夏新款套头中长款裙子武汉服装厂拿货零库存

产品名称	伊贵人2020春夏新款套头中长款裙子武汉服装厂拿货零库存
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:伊贵人 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

伊贵人2020春夏新款套头中长款裙子武汉服装厂拿货零库存

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装哪里拿货、服装应如何拿货、服装品牌店拿货。

导购人员不仅要点出自己推荐的这款建材产品与众不同的方面，而且把握着消费者虚荣、要面子的心理和虚荣感，强调出这款产品的高档与时尚，暗示购买这款产品代表消费的档次和品味，给顾客下个小套子。比如：导购人员为了点出这款产品的优势，可以不惜牺牲邻边那款更畅销的产品来衬托！是的，的确红花需要绿叶的点缀才显得更为鲜艳！但是绝对不能把绿叶贬低的一文不值！导购人员要很有技巧的引导顾客：这款是今年消费者喜爱的为流行的款式(特点)，而另外一款则是去年的消费者喜爱的款式(特点)，没有太重贬低那款产品，还给顾客多一个选择，给自己留个余地。同时又多了给顾客一个暗示：选择了这款产品就走在流行消费的前沿。总结：一定把握绿叶衬托红花的度！不能因为想销售这款，把另一款贬得一无是处。万一顾客想购买那款怎么办呢？如果知道我们的产品并没有太大优势，那么导购人员可以把精力放在大方(或耐折、舒适、款式、工艺)等独有的一个优势(当然好是顾客需要、期望的那个卖点)，这也是导购人员在销售过程中的杀手锏。向顾客证明(某方面)是大家都拥有的普遍现象，而(这方面)却是唯我独尊！做到“人有我亦有，人无我却有”的销售技巧。总结：一定要记得在顾客关心问题上着重强调顾客需要的和别人差异处，优势处。我们在销售过程中，还要注意引导顾客感受产品，比如：导购人员在介绍卖点的时候，可以先“强制”顾客来体验，因为很多的建材家居产品只有摸了、感受了

，才有机会购买，这也是为下面向顾客进一步介绍产品优势，作出过渡与铺垫，让顾客能主动注意关注卖点细节，主动参与进来，发现一些问题。而不是一味唱独角戏！逐渐与顾客达成互动。