

# 伊袖2020早春套头五分袖拼接裙子冬季便宜服装拿货

产品名称	伊袖2020早春套头五分袖拼接裙子冬季便宜服装拿货
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:伊袖 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

### 伊袖2020早春套头五分袖拼接裙子冬季便宜服装拿货

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、小量拿货服装厂、开服装店怎么找工厂拿货、服装秋季如何拿货。

顾客第一感觉说太贵，是因为尚未对自家品牌和产品形成认知和信赖。于导购而言，介绍产品犹如一个迷你的“与顾客谈恋爱”过程，要有一定的顺序：首先要介绍产品的优势、核心卖点、穿着体验，判断出顾客的购买意向和基本选择后；后再说价格，这样成交才会顺理成章，水到渠成。店铺产品一般根据目标定位不同，分高、中、低三种。导购的普遍做法是，先用低价产品吸引顾客留店，虽然促进了低价产品的销售，但无形中增大了高端产品的销售难度。因此，正确的介绍顺序是“高-中-低”做减法，先介绍贵的产品，即使顾客不买，会感觉到接下来介绍的中低端的产品相对便宜，从而终选择购买。当同类竞品之间存在价格差别时，如我门店部分款比其他家高，这时导购就从产品的优势（品质、信誉、服务等）引导客户正确看待价格差别，强调品类之间的区隔点。再如定制酒价格较高，客户难以接受，你可以把它的优势与一些稍微劣质的竞争品放在一起示范，借以强调所销售定制酒的优点，并教顾客辨别酒的真伪。经过一番示范比较，顾客关于此方面的异议会马上消失。“数量有限，售完为止”、“后截止日期”策略都是“物以稀为贵”在商业上的实战应用。同时也能促成高价产品的销售。高大上的店铺形象可以提升商品价值感，降低顾客对高价格的敏感度，因为在顾客潜意识里认为高档的店铺卖高

价的产品。因此，店面装修风格、档次、货品陈列的投入，提高店铺颜值是很重要的。此外，着重突出导购人员专业形象和服务品质，也能在顾客的心理账户里加分。