

MISS宝姿2020春装苧麻新款中长裙小型服装店货源

产品名称	MISS宝姿2020春装苧麻新款中长裙小型服装店货源
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:MISS宝姿 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

MISS宝姿2020春装苧麻新款中长裙小型服装店货源

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、大牌服装拿货价、服装走份商从厂家拿货、品牌服装厂家拿货。

不同的工作要有不同的工作姿态，一般来说，顾客对店面的第一感觉，主要取决于我们服装店内的店员工作时的常态，这一点是很关键的。当我们的店员在忙碌工作的时候，会给店里带来一种生机勃勃的感觉;如果店面中寂静一片，过于安静，一点生气都没有，顾客是不会进来的。同样，顾客在店中购物时，既不喜欢没人理睬他受到冷落，也不喜欢被人紧盯受到监视，因此店员导购必须使店面保持一种即有生机活力又不让人感到压迫的购物氛围，这就要导购在服装店中巧妙地来回走动。只有这样才会给顾客创造一个良好地购物环境。根据我们的仔细调研发现，顾客对以下几种导购是很反感的，我们自己对照一下，千万不要犯这样的错误。顾客一走进店里，导购就尾随其后，“这是我们新款的产品”、“这款我们现在打特价.....”，顾客没什么反应转了一圈，走出门店，导购跟到门口来一句：“请慢走!”顾客走进店里，导购像看贼一样，眼睛紧盯顾客的一举一动，跟着顾客的走动身子原地打转了一圈，后顾客走出店，也马上来一句：“请慢走!”顾客进店前，店员在忙着整理产品或货架，看见顾客进店，迎宾过后，继续忙自己的事情，不用余光 and 眼睛观察进店顾客的一举一动，等到顾客想要店员帮助时，却看见店员在埋头苦干，头也不抬一下，不是特别需要的顾客也就转转又走了。顾客永远是第一位，没有顾客，

你的工作就没有任何意义。顾客进店前，导购之间或和对门的店员正在聊一个她自己非常感兴趣的话题，比如：“某某明星要结婚了”等等诸如此类的八卦娱乐新闻，看见有顾客进来，有的店员还没有忘记迎宾，可迎宾过后，继续之前的话题，至于顾客进店的活动和表情、心理等毫不关注，理所当然地认为顾客有需要就会叫她的，殊不知大部分都喜欢被主动服务，顾客买东西不是求着你的，没有服务可以离开换一家，自有人会提供主动周到的服务。