

## MISS宝姿2020春装苧麻新款中长裙武汉服装进货群

|      |                                 |
|------|---------------------------------|
| 产品名称 | MISS宝姿2020春装苧麻新款中长裙武汉服装进货群      |
| 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<br>库存:10000<br>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武汉服装进货群

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货渠道、怎样开服装店怎样拿货才好卖、开服装店的人都是去哪拿货的。

有些销售人员一定会问，客户已经决定购买了还有什么销售话术和技巧？呵呵，伟大的销售员网告诉你，有的，有很多销售人员都是到这一步败下阵来得。特别是那些大宗产品，销售人员费劲心机，周折无数，好不容易让客户决定购买了，此时，销售人员兴奋异常，终于有一笔大单入账了，一句不经意的话语，一个不经意的眼神，让客户疑窦顿生，搞砸了生意。真是欲哭无泪。此时，正确的销售技巧和话术就是：不要兴奋不已的样子，不要喋喋不休，不要很急迫；沉着冷静，有问则搭，不过分解释，一步一步地推动客户办理完成交手续。眼下正值夏季，对于服装行业来说此时正是服装人消弥的时期，面对淡季的到来很多服装人都不知道如何应对。很多厂家以及营销人员在销售淡季一般都采取“以静制动”策略，即尽量减少人员出差，以节省开支，每月底，销售人员会跟关系较铁的客户通过争取一些营销政策等方式进行压货，市场运作基本上靠自然销售，处于半停滞的“休眠”状态。实际上，在销售淡季，如果厂家及销售人员能够逆向思维，不按常理出牌，积极调整优化，主动出击，即使是淡季，市场仍然大有文章可做的，销售淡季，一般应该做好如下几个方面的工作：其实，很多营销人员之所以在淡季无所事事，跟他们根深蒂固的淡季思想有很大的关系，在他们的思想意识当中，淡季就是销量小，再努力也没

用，不如好好给自己放放假，轻松一下，以备旺季再战。在这种思想的支配下，作为原本就处于淡季的市场来说，根本就不可能积极主动地去出主意，想办法，从而让淡季不淡，旺季更旺。因此，作为营销人员，要想顺利渡过淡季，首先就要扭转自己的淡季观念。