

益华彩菲2020早春套头五分袖拼接裙子服装进货利润分析

产品名称	益华彩菲2020早春套头五分袖拼接裙子服装进货利润分析
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:益华彩菲 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

益华彩菲2020早春套头五分袖拼接裙子服装进货利润分析

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、汉派服装进货、做服装生意在什么地方拿货、拉夏贝尔服装厂拿货。

我第一次问价的时候还没有完全喜欢上这件衣服，为了避免我在价格上的纠缠导购员并没有回答是多少钱，而是采用“忽视法”，装作没有听见继续说着她的话，无疑这一次的价格策略是成功的。我试穿了一件大号的一件小号的风衣，在试穿完之后及时的问我要大件还是小件，让我从中选择，而不是问：“买还是不买？”。因为我无论是选择大件的还是小件的她的销售都是成功的，如果问我买还是不买，那她的销售成功率就要减半了。在确定我已经喜欢上了她的衣服后，她开始按照我的要求报价了，但没有直接说这件衣服XX钱，而是运用了“汉堡包报价法”。在日常生活中，人们容易记住的是第一印象和后印象，中间印象是容易被忽略的，也是记忆不深刻的，就像汉堡包一样，两面是面包中间夹层肉。这位大姐先说“这件衣服是新款式，今年才上市的，全部由设计师设计”，这个赞美给我留下了这件衣服款式新颖的印象;后又说“不过现在正在做活动，满300返80，活动价是740元，给您省了240元呢”，这句话给我留下了现在买很便宜的印象;从而淡化了原价980元的高价格。总结一下“汉堡包报价法”的公式就是“第一良好印象+实际价格+后良好印象”。我提到这件产品太贵如果不能便宜就不买了，这时导购员没有夸夸其谈这件衣服到底如何好，而是拿出商场的规定做挡箭牌。其实大家也都知道正规商场是不砍价

还价的，这个理由非常有说服力，在家乐福、沃尔玛、肯德基你砍价还价吗?同时利用感情做工作和顾客拉近距离“给你便宜10元就得在我工资里扣10元，你忍心吗?”，这真是人之常情啊，毕竟人家是打工的，看来真的是没有办法了。“你是不是华联的会员?会员是可以在终基础上打9.5折的。”，看似没有讨价还价的余地了，但大姐话题一转似乎又柳暗花明了，可问题出来了，我不是会员更没有会员卡，把不能打折这个大皮球又踢给了我。后大姐用自己的会员卡给我打了折扣，我怎么能不感激她呢?突然想起小品《卖拐》里那就话：“谢谢啊!”。