

## 贝芙妮2020春夏新款套头中长款裙子服装进货货到付款

产品名称	贝芙妮2020春夏新款套头中长款裙子服装进货货到付款
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:贝芙妮 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

### 贝芙妮2020春夏新款套头中长款裙子服装进货货到付款

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、外贸服装进货渠道、服装店去哪拿货、服装代工厂拿货

那么，如果今天试穿的顾客外表不好看，比如身材矮、体型超胖、五官和肤色等都不理想，又该如何赞美呢？面对这样的顾客，有效的赞美办法是局部赞美。比如一位女性顾客正在试穿，导购突然“含情脉脉”的盯着这位顾客的眼睛，然后说道：“姐，我突然发现您的眼睛好漂亮哦，好羡慕您的这双眼睛啊，水灵灵的。”这种局部赞美虽然没有，把衣服和功能性包含进来，但赞美让顾客的心情产生了愉悦感，从而也会大大提升其购买意愿。对商品的介绍要抓住三个要点：介绍细节、介绍特色和介绍价格。介绍细节：如果导购向顾客介绍说：“您看这件衬衫是立领的，非常别致”就了无新意。立领有什么奇怪的？哪个品牌的衬衫没有几个立领款呢？导购需要更多的去介绍商品的细节部分，比如说绣花、纽扣、剖缝线、装饰性辅料等。介绍特色：导购在介绍商品的细节时，一定要配上自己的肢体语言。比如导购想介绍某件衣服上的一个绣花时，可以伸出手掌，指向这个绣花处，然后开始向顾客介绍；想介绍某件衣服的面料时，可以用手直接感触面料，这样可能会引导顾客也用手来感受。介绍价格：在让顾客了解商品的价值之前，切忌让顾客先了解到价格。除非价格有极大的竞争力，比如“清仓甩卖”的时候，价格就是大的卖点。要通过让顾客先了解店铺，商圈、装修、陈列形象、卫生、导购服务、产品品质等来

为品牌和商品加分。当我们高高在上去看服务时，服务是抽象玄妙的，这时的服务仅是一个概念；当我们俯下身去看服务时，服务是细碎且细节的，这时的服务需要填充真实的内容。