

雪罗拉2020新款宽松苎麻拼接裙子东北服装进货

产品名称	雪罗拉2020新款宽松苎麻拼接裙子东北服装进货
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:雪罗拉 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

雪罗拉2020新款宽松苎麻拼接裙子东北服装进货

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、品牌服装进货渠道、想开一家服装店怎么样拿货、服装走份怎么去厂家拿货。

销售的终目的就是提升销售业绩，因此我们会想很多的方法，比如出门招揽顾客，如何把海报POP做的更精致一些，或者用再加倍加倍的热情去招待顾客等，但是这些方法做了，效果真的理想吗？销售业绩直线往上升而且是迅速提升的方法就是做大连单。随后根据她的穿着打扮、她的风格给她一件上衣，再加上很热情的服务，她穿着很满意，订单成交了，然后就送顾客走了。也就是顾客只是买走了她想要的，而导购却没有实质性的发挥作用！所谓导购，就是要引导购买，而不是无作为地满足顾客，其实想使业绩提升，就要做附加销售。其实，好的销售方法就是把我想卖货的想法放到一边，顾客来了之后不想你买还是不买，只用全身心的热情去接待顾客，我并不是想卖给你衣服，我只是想帮助顾客去寻找适合他的东西。这个时候应该怎么做？这个时候就需要结合我们每天的关于服装搭配的一些培训，如我们将顾客分为商务型型的、休闲型的、职业经理人型等，这些顾客需要出现什么场合，需要什么样的服装搭配。然后研究顾客，看他适合什么样的衣服，同时在脑子里形成多种方案，在知道他的需求后，根据脑子里的方案，为他搭配衣服。他只需要上衣？不要紧，你选上衣的时候，把裤子直接递给你，穿上之后，同时也将皮带给你扎好，这样的话就会呈现一个整体效果。顾客穿上之后，站在镜子前看着这一整套的效果，如果感觉效果挺好的，顾客通常会问：“这套衣服多少钱？”导购可以说：“现在买一套

的话非常优惠，一共是xx元。”用活动来吸引顾客！所以，顾客不只会买他需求的东西，而事实是他没有需求的东西，只要你抓得住顾客的心，顾客一样也会买。