

## 梦莎奴2020春夏新款套头中长款裙子四季青服装货源

产品名称	梦莎奴2020春夏新款套头中长款裙子四季青服装货源
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:梦莎奴 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

### 梦莎奴2020春夏新款套头中长款裙子四季青服装货源

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货价格单、开服装店一般去哪里拿货、开服装店首次怎样拿货。

当导购不抛出优惠诱饵的时候，顾客往往会问：能不能优惠?打几折?低多少钱?这个时候是考验导购的时候，导购因为这个问题处理不好，导致顾客转身就走或者不能成交的不胜枚举。该导购使用的方法是用反问回应顾客的价格诉求：那今天能定下来吗?言外之意很明白，今天能定，就有优惠，不能定，不能随便给你优惠。这个反问一下子把问题抛回给了顾客，可攻可守，进退自如。在谈判报价中，一般的原则是尽可能地让对方先报价。当然，当对方的报价离你的底价相差很远的话，则需要很好的回旋技巧。顾客要求优惠，导购非常聪明，马上问顾客愿意出价多少。由于顾客看上了这套西装，就说出了自己的底价：600。要求对方报价的风险就是可能超出了自己的底线。600的报价导购不能接受，接下来就需要运用谈判策略进一步讨价还价。顾客的出价是600，超出了导购的底线，导购不能接受，于是说，这个价格我们不可以的。假如一旦答应顾客，那顾客就可能放弃购买，因为你的让步很容易，顾客就会感到他上当了，继而继续还价或者决定退出。就算顾客的报价没有超出导购底线，在顾客报价后，导购也是不能同意的，要对顾客的第一个报价说NO，甚至第二个报价，第三个报价都要说NO，即使后同意了，也要表现得极不情愿，这就是“极不情愿”策略。标价是596，在顾客要求优惠后，导购报价是450，后主管

说底价是500，而结果是470成交，比初的报价优惠了126。假设导购方的底价是500，那她在报价的时候是要高于500的，这是连小学生都知道的道理。只有这样才可能给顾客还价的空间，只有这样才可能让顾客有“成就感”。