

依俪朵2020春装苧麻新款中长裙这样开服装店

产品名称	依俪朵2020春装苧麻新款中长裙这样开服装店
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:依俪朵 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

依俪朵2020春装苧麻新款中长裙这样开服装店

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货注意什么、服装品牌尾货在哪拿货、服装拿货不调换。

有的朋友问我，为什么现在销售越练越难做了？为什么现在客户越来越挑剔了？其实不是销售难做，你觉得销售难做但是依然有很多做得风风火火的销售团队，你觉得客户越来越挑剔，但是客户依然会在别的公司选择产品，所以根本的问题不是销售难做和客户挑剔，而在于你还没有搞懂两个字！那就是「价值」这两个字，如果你搞懂了，做销售会越做越顺利，搞不懂你会越做越困难！曾经有一个业务员问老板：“市场上有一个小公司，价格很低，怎么办？”老板反问道：“既然这家公司这么厉害，为什么一直是家小公司，而我们却是大公司呢？”通常，低价在市场上通常只是扮演着「搅局」的角色，成事不足，败事有余。在对抗性竞争中，高价经常被低价搅得心烦意乱甚至胆战心惊，但低价终总是难敌高价，甚至在高价面前一败涂地。没有利润的支撑，哪来的售后服务和不断的创新。——献给同质化竞争者

路虎很贵，开的人越来越多；夏利很便宜，开的人却越来越少。诺基亚很实惠，已经倒闭；苹果贵，用的人却越来越多。因为客户买的永远不是便宜，而是产品价值！所以今天我们要经营好的产品，不要因为它便宜好卖，而是要看产品所带来的价值，单凭低价，走不远！好产品，不是贵在价格，而是贵在价值！男：老板，洗澡多少钱？店老板：男浴池10元，女浴池100。男：你抢钱啊！店老板：你想去男浴池还是女浴池？男：...果断交了100块！进去女浴池一看，卧槽，全是男的！浴池里的兄弟：.....尼玛，又来一男的！启示：营销从来不是低价，是引导客户需求。不谈价格，谈价值！

