

# 羽沙国际2020新款宽松苧麻拼接裙子怎样开一个服装店

产品名称	羽沙国际2020新款宽松苧麻拼接裙子怎样开一个服装店
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:羽沙国际 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

### 羽沙国际2020新款宽松苧麻拼接裙子怎样开一个服装店

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、便宜服装进货、服装走份拿货网、服装在哪儿拿货。

运用反引时首先要学会激发痛苦。人的痛苦有多个来源，可能是不好看、不好用、不省心、不安全、不环保、不省钱。其次要掌握好火候，这时要遵循七个原则：从使用者角度出发、和日常生活紧密结合、话语通俗易懂、引用社会事件、善用引导塑造场景、点到为止、趁热打铁。服装店导购在卖衣服时，如果我们平淡无奇的对待顾客，那么顾客势必不会买单，我们只有在销售过程中施以有影响力的方法，这样才能促使顾客买单。那么在服装销售中我们应该如何引出顾客的话头，并由此来激发他说出自己的意愿和顾虑，将成交的进程不断向前推进呢？今天我们就来看看2018年服装店导购员必看的六招，助你快速成单！我们在感觉到顾客对店里的衣服感兴趣后可以不知不觉地、巧妙地将话题由讨论衣服的面料版型，转移到这一物品可如何满足顾客的具体需求上来。换句话说，导购员要将顾客推进到购买过程的下一阶段。比如，如果发现顾客对一款裙子比较动心但对某些方面又不是很满意，导购员则可以多介绍一些风格相似的裙子供他选择并突出各自的优点。谈话的艺术还意味着导购员有通过独特的一系列论证说服顾客的能力，这一系列论证和解数学题时采用的严密的、富有逻辑的推论不同。比如一位顾客要买衣服送人。导购员应将他的注意力放在衣服是否新颖、是否时髦，品牌响亮，拿得出手，有品味，后要将注意力放在能否让受礼者喜欢这些方面。如果选购的是自用，那么重要的是它的质量，它的实用性。导

购若想把所有的优点都列举出来会导致无必要的废话，反而会引起不信任。而且怀疑和犹豫可能出现并反复发生在顾客购物的各个阶段，包括在购物以后，如果导购员针对其中的一个或几个说一些有分量的话，那么会令人信服得多。