

## 领地2020春夏新款套头中长款裙子贵阳卖服装进货渠道

产品名称	领地2020春夏新款套头中长款裙子贵阳卖服装进货渠道
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:领地 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

### 领地2020春夏新款套头中长款裙子贵阳卖服装进货渠道

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装店拿货、服装实体店怎么网上拿货、拿货服装需要注意哪些。

根据销售现场的观察，我们不难发现销售导购经常在推荐商品给顾客的时候，是以单件推荐为主要的行为，但是这样的推荐行为事实上会有几点问题存在：推单件商品所存在大的弊端就是，这样的推荐方式容易将顾客当下的判断推向于“要还是不要”或是“好还是不好”的选择上，这对于我们的销售不利，虽然顾客还是有50%的概率会选择要，但是也有50%的概率会选择不要。尽量不要让顾客在要或不要上做选择，而是让顾客在选A还是选B上做选择，在两相比较下选出自己比较满意的商品。或是导购也可以从两件商品的差异中找寻顾客的喜好，加强对购买欲望的刺激，这样在两件商品的对比中，顾客也会比较容易出现喜好的偏向，如果是单一的商品就不容易出现。现在我们可以用简单的计算方式来了解一下一个动作的差异可以造成多大的影响：如果一个顾客给我们三次推荐的机会，一次推一件，终就是三件商品见面的机会，而一次如果习惯性推荐两件，那么就会有六件商品跟顾客见面的机会，这样一个顾客就会产生三件商品与顾客见面的差异。如果一天一家店铺用接待十个顾客来计算，那么在一家店铺上就会产生三十件商品与顾客见面的差异，一个月就会有至少九百次的差异，那一年下来，一家店铺就有可能因为一个动作的改变，多增加一万次的商品见面机会。这一万次的见面机会就是隐形的业绩，是在原有

的技能和知识的基础上自然而然可以增长起来的业绩，不需要员工能力的增加，只要做出简单的行为改变即可。如果我们要训练一个员工的连带能力，可能需要耗费较长的时间，但是从推荐一件单品到推荐两件商品，却是我们店铺立刻就可以做到的，能力提升与否，管理者不好监督和考核，但是推荐一件或是两件商品却是用眼睛就可以立即看到的结果，而且不会有任何的争议。