

言茶2020春夏新款套头中长款裙子初次做服装进货

产品名称	言茶2020春夏新款套头中长款裙子初次做服装进货
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:言茶 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

言茶2020春夏新款套头中长款裙子初次做服装进货

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、专卖店服装进货、服装走份怎么去厂家拿货、服装拿货去哪里拿。

导购在销售服装的过程中经常会遇到各种各样的顾客，而大多数顾客都是进店看看，试了几件衣服之后，一言不发就走了，那么遇上这样的情况我们应该怎么办呢？怎样才能让顾客买单呢？今天我们就来看看。在店铺中，甚少可以看见一位顾客，一走进店铺就会指着某款衣服说：“请帮我把这件给包起来。”据统计，试穿后的成交率一般在40%-65%。这说明，每2位试穿的顾客中，大概就会有1位会购买。因此，鼓励试穿是导购接近顾客的重要的一个环节。那么怎么才能让顾客愿意试穿并购买呢？1秒钟原则，在1秒钟内把商品放到顾客的手中。在导购与顾客开始洽谈某件商品时，要在1秒钟内把衣服放到顾客的手中。如果服装挂在货架上，或者在导购的手上，顾客就很难会有试穿的“冲动”。所以，一定要在短的时间内，把顾客有意向的服装放到他（她）的手中，这也是成功销售商品的关键。在双方沟通的过程中，肢体语言非常重要。比如把衣服直接“塞”到顾客手里，这就是一种肢体语言的表现。导购一动不动地站在那里，嘴里喊道：“要不试穿一下吧！”不如抬起手，指向试衣间的方向做引导状，同时说道：“试衣间这边请。”在增加商品与顾客接触机会的同时，也可以显示商品和顾客搭配后的初步效果。

一个巧妙的赞赏可以大大地促进成交，但如果不当，就会适得其反。如何把夸赞顾客和夸赞商品有效结合呢？介绍一个“万能公式”，导购直接套用进去就可以了。“万能公式”：你某个方面很好，如果和这件衣服的某个特性结合起来，就更加好了。当顾客试穿一条竖条纹的长裤以后，套用公式：“姐，您的腿好长哦，再加上这条竖纹的拉长效果，使您的腿型看起来更加修长了，一点也不输舞蹈员和模特。”当顾客试穿一件衬衫和领带以后，套用公式：“先生，您一看就是商界精英，色彩和款式如此时尚的衬衫和领带，搭配在您的身上，完美地体现出它们的价值。”衣服进货渠道之品牌折扣货源

国内有很多工厂会去做外贸订单，或是为国内服装品牌生产线，这些生产线或者品牌厂家自身都会有一些计划外订单或者库存，这些货源被品牌折扣供货商整单吃进，所以货源价格低，货品品牌多，这些货源做工与品牌服饰同步，价格却多为正价的2-4折，极具优势，适合众多中小创业者。但需要注意的是，一般品牌折扣货源都是按份走货，每一份的结构和比例有所差异，适合新手店主尝试全店的货品组织。