

嘉贝逸飞2020春夏新款套头中长款裙子冬季服装店拿货

产品名称	嘉贝逸飞2020春夏新款套头中长款裙子冬季服装店拿货
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:嘉贝逸飞 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

嘉贝逸飞2020春夏新款套头中长款裙子冬季服装店拿货

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、从服装厂拿货、服装店如何找货源、服装店去拿一手货源。

客户来到展厅时，我们应有一个清醒认识：他是一位真正的购买者，但他还没有决定终购买哪款产品，不然，他怎么还会来询问不同产品之间的差异呢？只要他尚未购买，我们就有希望把他转化到我们的产品上来。你首先要做的是探明他的虚实：他是否了解过竞品？了解到什么程度？如果他对一款产品非常了解，在我们面前如数家珍，那就要小心了。他肯定已在竞品身上花了不少时间，很可能非常喜欢，要不然他为何要花那么多时间去了解呢？没有探明客户的虚实之前，不要乱说话，更不要妄下结论。如果他对竞品的了解程度比你更深入，你就该进一步去了解他为什么会那么熟悉竞品，是因为想购买，还是另有原因。如果他对竞品的了解非常有限，那你就可以利用自己的信息优势对他进行解说了。第一，客户对竞品的看法是怎样的？在我们和竞品之间，他更喜欢哪一款？如果他不喜欢竞品，原因是什么？客户对这两个问题的回答非常重要。不了解客户的偏好就乱说话，很可能会冒犯他。这就好比一个女孩子正在暗恋另一个男孩子，忽然有一天跑来问你，觉得那个男孩子怎么样，你切不可贸然评价。如果你说的是好话，正中她下怀，她会在心里美滋滋地感谢你；如果你一开口就把他贬得一文不值，那你就肯定

不会有什么好果子吃。因此，当客户询问你对另外一款产品的看法时，你应该先了解他的立场是怎么样的，是否喜欢竞品。如果不喜欢，那就顺着他的意思，询问他为什么不喜欢；如果喜欢，就要追问他为什么喜欢，进而再问，既然那么喜欢，为什么没有买？衣服进货渠道之服装批发市场进货

这是最常见的进货渠道，在全国范围依靠九大流派的服饰发祥地有着知名的大型服装批发市场，甚至在个人所在的城市，都有服装批发市场及集散地。选择大的知名服装批发市场还是就近选择自己城市的小市场，取决于店面的规模和准备投入的成本。