

## M9卫衣2020春装苎麻新款中长裙服装市场代拿货

产品名称	M9卫衣2020春装苎麻新款中长裙服装市场代拿货
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:M9卫衣 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

### M9卫衣2020春装苎麻新款中长裙服装市场代拿货

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装在哪里拿货、杭州服装店货源、广州服装店货源。

作为消费者去逛一个大型超市或者百货商店，往往不知道自己需要的商品在哪个方位，需要找一位店员打听打听，所以销售人员需要知道店面知识，这样才能正确回应消费者的咨询。店员需要全面掌握店面知识，包括店面的商品布局、收银台在哪里、是不是可以刷卡等等。如果能够做到更加细致，甚至连店面的交通状况也知道，那就更加好了。销售人员一定要掌握产品知识，涉及到它的售价、容量、规格、功能、生产厂家、符合什么认证标准等到知识。作为服装销售人员，自然是需要了解自己店面的特色产品是什么，设计上有什么亮点，顾客要是穿上会有什么样的获益等等。而且还需要知道产品的组合，比如什么样的服装搭配起来是好的，也会有什么样的优惠。消费者一般都希望货比三家，从中选出适合的一款商品。所以销售人员能够在本柜台或本店内，将消费者想要了解的竞争商品的特色一一列举开来，再加上深入地分析，就比较有说服力。另外，在向消费者介绍竞争商品时，千万不要诋毁竞争商品，而是实事求是地将竞品的特点列举出来。顾客心理学其实就是销售人员了解“顾客为什么要买你的商品”的金钥匙。掌握了顾客的心理，就掌握了应对各种顾客的方法。顾客心理学知识，包括顾客性格学、顾客购物心理学等多个方面。销售是一门技能，也是一门艺术。没有经过销售培训的人，一般都很难成长为销售。销售培训，不仅教给销售人员如何接触客户，如何向客户做产品展示及说明，而且让销售人员

学会分析不同性格客户的购买心理和特点，对症下药。想开个女装店，产品的多样化演绎很重要

客户的服装消费需求越来越多样，那么女装店除了发掘服饰本身的使用价值之外，还可以触发更多的社交价值，通过社交媒体能够帮助自己门店的服装以更多样化的形式、更强的黏性，辐射潜在目标消费客群。例如现在天气转热，在店门口用一款手感不错的纯棉T恤做特价19.9为门店引流，再用现在比较热门的媒体让客户帮忙分享朋友圈或抖音，即可加1元再得一件，或者分享给好友获得第二件半价的活动的。