

如滨2020春装苧麻新款中长裙卖服装拿货流程

产品名称	如滨2020春装苧麻新款中长裙卖服装拿货流程
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:如滨 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

如滨2020春装苧麻新款中长裙卖服装拿货流程

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装店线上拿货、开服装店哪里找货源、开服装店哪里有好货源。

价格让步是讲策略的，如果让步不到位，遇到很懂谈判的顾客，就容易出问题，要么不能成交，要么利润很低，有的还要吵架，甚至气势汹汹。我们看看这个案例中价格让步的过程：4960——4870——4800——4650。从开始的报价，到导购说的“活动价”，到主任的“底价”，到后的成交价，第一次让步90元，第二次让步70元，第三次让步150元。这是很危险的让步策略。顾客看到后的让步越来越多，不知道还有多少空间可以让。因此，好的让步应该是不断减少的让步，让步的“距离”不断减少。反观顾客的报价，是很讲策略的：第一次加100元，从4500到了4600；第二次加价50元，从4600到4650。其实顾客再加30-50元是没有问题的，只是这里需要很好的价格谈判技巧。顾客都是“贪婪”的，总是要求不断的优惠。在确定成交价格的基础上，顾客很聪明，马上说要礼品，大有“不给礼品就不买的架势”，看来顾客是个谈判高手。如今购物，似乎到了没有礼品无法销售的境况。顾客明明知道羊毛出在羊身上，但还是要礼品，因为你不要，商家不会给你优惠。礼品往往是推动成交的一个助力，一种促销力量，起销售促进的作用。而现在顾客反过来主动要礼品，看来礼品的功能也发生了变化，变成顾客的必要品了。此时，导购是没什么选择的了，不管什么礼品，都得表示一下滴。幸好导购的资源调剂能力比较强，竟然可以从其他品牌那里弄个礼品。当然，导购往往还有一个很有效的方法，那就是同情法，顾客往往心太软，

而放弃对礼品的诉求。要研究市场的大势，比如自己门店在顾客心目中的影响力、产品价位段、顾客购买习惯、区域销售特点等。通过深入研究，就能知道本地市场可以走的路和制定自己的执行方案。这个主要是要细心观察，了解别人的优缺点的同时，也能学会善用自己的优势，做出差异化。