

## 太平鸟2020新款宽松苎麻拼接裙子服装应如何拿货

产品名称	太平鸟2020新款宽松苎麻拼接裙子服装应如何拿货
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:太平鸟 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

### 太平鸟2020新款宽松苎麻拼接裙子服装应如何拿货

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装品牌店拿货、开服装店衣服货源、开服装店一手货源。

由于顾客看上了这个衣柜，就说出了自己的底价：4500。要求对方报价的风险就是可能超出了自己的底线。4500的报价导购不能接受，接下来就需要运用谈判策略进一步讨价还价。看来红星和菜市场是一样的，讨价还价声不绝于耳，不得不让人想起黄宏生说过的一句话：卖彩电不如卖白菜。顾客的出价是4500，超出了导购的底线，导购不能接受，于是说，这个价格我们不可以的。假如一旦答应顾客，那顾客就可能放弃购买，因为你的让步很容易，顾客就会感到他上当了，继而继续还价或者决定退出。关注微信“销售总监”查看更多销售技巧。就算顾客的报价没有超出导购底线，在顾客报价后，导购也是不能同意的，要对顾客的第一个报价说NO，甚至第二个报价，第三个报价都要说NO，即使后同意了，也要表现得极不情愿，这就是“极不情愿”策略，只是在这里没有细节表现出来。标价是4960，在顾客要求优惠后，导购报价是4870，后主任说底价是4800，而结果是4650成交，比初的报价优惠了310。假设导购方的底价是4650，那她在报价的时候是要高于4650的，这是连猪猪都知道的道理。只有这样才可能给顾客还价的空间，只有这样才可能让顾客有“成就感”。在报价和后成交价的中间要经过很多次厮杀，然后一步

一步接近成交价或者自己的底线。这个过程就像一个没有平衡的天平，通过拆左右补右边，拆右边补左右的方式后达成平衡。很多服装店主有个错误的想法，货就要挂着卖，但是却不知道灵活调整陈列来促进更多的产品曝光量和销售机会。有些产品迟迟无法产生好的销售，那就要着手调整，尤其是门店的关键位置，更得常换常新，避免因为服装店内商品陈列失误而流失客户。

同时自己主力销售产品的陈列也要做好即使的调整，让门店看起来总是有新意，客户才更有兴趣，门店的坪效也就更有利。