

## 凡释2020春装苎麻新款中长裙寻求女装货源

产品名称	凡释2020春装苎麻新款中长裙寻求女装货源
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:凡释 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

### 凡释2020春装苎麻新款中长裙寻求女装货源

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、名歌女装货源、加盟服装店怎么拿货、去服装走份市场拿货。

进入服装店买衣服有些导购过分热情反而会让顾客觉得很不舒服，比如一直跟着你一直介绍这就让人很烦，作为导购掌握销售技巧很重要，一个优秀的服装导购必定是知道什么时候该小顾客介绍产品什么时候该给顾客留有自己的思考空间的，这样的导购才会被顾客所喜爱。那么服装导购销售应该掌握哪些销售技巧呢？今天小编就来和大家分享关于服装导购的十大销售技巧。顾客来啦好几批，应接不暇时，应先接待有实力的和购买欲望强的客人；对其它顾客，只需打个礼节性的招呼即可。严禁蜻蜓点水式的服务，特别是已到啦快付款时的关键时刻（如果在这时，你又去接洽其他人，付款的客户很可能又要临时改变购买主意，到后可能一无所获）。介绍时，应坦然自若、乐观积极地面对顾客，并耐心介绍。切勿在客人面前做任何消极的动作，如：打呵欠、伸懒腰、挖鼻孔等，否则生意告吹。站位好是：采用堵住客人的形式（办法可多样），营业员间应默契配合。顾客试好的衣服，应说：“就这件好啦”，切勿说：“这件你要不要？”。对有购买力的客人，应多多介绍，大力推销，绝不要轻易放弃。收银时，应快速出手接钱（绝不给顾客犹豫时间），并检查钱币的真伪，不得粗心。不要站在门口堵塞通道。无事可做时，切勿傻傻地站着不动，应装作忙碌的样子，在收银台上“随意”搁几件衣服，整理货品、试穿衣

服和熟记剩下的码子（要做到心中有数，以免介绍时慌里慌张）等，以调整好自己的心态，这样在真正接触顾客时自己才会自信和落落大方。不要给顾客高压姿势，不要让顾客觉得你很精明。几月份开服装店合适之规律分析

一般来说开春之后的服装生意是逐渐升温的，尤其是春装和夏装的销售，如果自己货品选的好会是个不错的开端。一般因国内地域的差异，3-5月份都属于春季的主力销售季节，如果是有经验的店主可以直接考虑这时候进场开店，如果是新手的话可能就要往前推1-2个月，或者直接再等6-8月份有足够的时间来筹备开店。

几月份开服装店合适的另外一个众所周知的入场时机就是9-10月份，也就是我们俗称的金九银十，无论是待准备的新手还是有经验的服装店主，都可以选择这个保险的创业时机。因为以秋装入手，刚换季人们的服装需求量大，生意比较好开展；同时秋装整体的成本要低于冬装压的货款，用秋装来检验市场，也可以用更多的流动资金来进行冬装进货和经营决策。

另外如果店是刚开业，一般来说前期生意一定会很旺，因为人们都是喜新厌旧且爱热闹的，当一家新店在附近，前期的主动进店量是要高于后期的，经营一段时间之后，门店的营业额会趋于平稳，这时候怎样让门店不断焕发新的吸引力，就需要店主朋友们多多思考多用一些好的促销手段，再加上耐心和恒心，就能实现业绩的逆势增长。