

# 金天鹏2020春装苧麻新款中长裙浙江折扣女装货源

产品名称	金天鹏2020春装苧麻新款中长裙浙江折扣女装货源
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:金天鹏 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

### 金天鹏2020春装苧麻新款中长裙浙江折扣女装货源

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、杰然不同女装货源、品牌服装厂家拿货、品牌服装尾款怎么拿货。

店员的衣着有时候是影响顾客购买心情的一个原因，因为门店的装修与店员的穿着，是客户的第一个印象，尤其是人员的穿着与打扮。穿着差、没品位的销售人员，看起来让顾客觉得不够专业，不会有好的服务与专业。很多顾客都很讨厌太过油条与吹嘘的销售人员，他们往往说话就像背书一样，只是职业的播报员。客户是会有感受的，只是不说出来而已，面对客户只要有问必答，附带注意事项就可以啦，千万别太过于油条与忽悠地表现。有的销售人员看见客户进门，就先掂量一下顾客，再决定是否进行导购与推销。记住“进门就是客”的道理，认认真真做好接待的工作。很多有心购物或很有购买力的顾客都是其貌不扬的。很多门店推销的时候，不管什么情况都用“店长打折法”吸引客户。不过现在很多顾客都知道了这个把戏，所以效果比较差。好还是视情况而定，时刻解答客户的问题与异议，引导产品体验与感受示范，客户确认有购买意向时再用各种促单技巧。销售人员的产品专业水平和销售技巧不够，甚至一问三不知，往往容易给客户一种不信任的感觉。有的店员认为自己店里产品较贵，对看起来貌似不具备购买力的顾客爱理不理，甚至用“你买的起吗？”的眼神看着顾客，造成了很不良的影响。当然还有一种刚好相反，拉着顾客离别多年的乡亲一样，吓得客户“快跑为妙”。有些门店在培训的时候，告诉

销售人员别太过于热情跟顾客打招呼，让客户自己选购慢慢逛，不要打扰客户;其实那是不对的，热情打招呼与适当地导购指引，是专业的销售人员必备的专业技巧与基本礼貌，也是一种对客户的尊重表现，让客户宾至如归的感受，才是客户需求的也是我们想要达到的目的。服装折扣店货源的季节差别

通行的服装批发定律是夏款服装要比冬款服装的进货价位要低的，而在服装折扣店货源里，夏装货源的批发和秋装进货、冬装进货的价位虽不同，全面看来进冬装的投入最高，但进秋装的投入未必比夏装高。当然，店面的首批进货，需要看你是什么时候季节进入，而且看你所在地域的季节分布，如果秋冬季节较长的话，那么相应款的备货量和备货金额都要充足，预算需要上调；如果秋装只是简单的过渡的话，就需要压缩这部分预算控制好进货量了。