

# 女装进货批发市场名慕20年春装新款女式风衣外套

产品名称	女装进货批发市场名慕20年春装新款女式风衣外套
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:名慕 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

### 女装进货批发市场名慕20年春装新款女式风衣外套

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、品质女装进货渠道、中上等的服装拿货价是多少、想开一家服装店怎么样拿货。

导购代表自身素质的高与低，服务技能和服务态度的好与坏，是影响服务水准的重要因素之一。因此，新任导购在上岗前，至少需要接受7项基本知识的培训。对公司与行业知识的充分了解不仅可以增加导购代表对店铺的归属感，更可以增加导购代表在销售服务时的信心，因为这两项知识都是非常重要的销售要点。产品知识是在销售服务介绍时的基本要点。所以，导购代表要将货品名称、种类、价格、特征、产地、品牌、制造流程、材质、设计、颜色、规格、流行性、推广要点、使用方法，维护保养方法等基础知识牢记在心。在工作过程中，导购代表应利用闲暇时间，随时注意同行业竞争对手(类似品、替代品)的举动，如销售额、销售方式、市场活动、价格变动、新品上市、人员变动的情况等等，并将这些情况及时向店长汇报。只有透彻理解自己的工作职责与工作规范，随时注意自身的仪容打扮、服饰穿着，才能理好的为顾客服务。由于消费者个性化、差别化的消费需求，导购代表应该站在顾客的立场上去体会他的需求和想法，只有充分了解不同消费者的购买特性与心理，才能更好地向其提供生活建议。要成为一位现人化优秀的导购代表，必须对销售工作有新的认识，不能等顾客上门后，才是打招呼、销售商品的时刻。应该努力学习并灵活运用接待顾客时的基本用语、应对技巧以及处理顾客抱怨等事项。提升业

绩的途径，无非就是多卖商品，但是店铺经营一段时间后，客流量已经趋于稳定，成交率提升尚不明显，那么这时关键的一招便是提高客单价。而提高客单价的基础是做高连单！剪标女装怎么卖？正确认识、建立信心是第一步

很多人觉得剪标货不好卖，因为首先自己对剪标女装就没有信心。因为自己主观的认为客户会排斥或不信任剪标，于是自己也就泄了气。其实剪标剪的只是服装上的标识或商标，这是为了避免品牌尾货对正价的渠道造成冲击才会这样处理的。基于这个认识，我们的客户可能并不是那种一掷千金买专柜衣服的客户，相反是更多想要用实惠的价格享受品牌服饰品质的女性顾客。我们如果与专卖只差一个商标，另外的服装搭配服务和良好的售后都同步，自然能够吸引顾客多选购，从而为门店的高业绩打下基础。