

大码女装进货批发网预瑄20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	大码女装进货批发网预瑄20年冬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:预瑄 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

大码女装进货批发网预瑄20年冬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、中高档女装进货网站、服装店拿货50要卖多少钱、服装店拿货50要卖多少。

无论在逛街、购物或作调研期间，我经常发现很多服装导购员在没有顾客进店时候不知道如何安排自己的工作，把大量时间用在发短信、看杂志或聊天上，很多时候顾客经过店门或已经走进专卖店的时候还不知道，仍然专心致志的做自己的事情。殊不知到，正是导购的这种不负责任的心理与表现给了顾客被冷淡、被轻视的感觉，同时也失去了与顾客交流的机会。如品牌A和导购A。同样在很多时候我会发现顾客进了专卖店后导购员根本不去接待，而是看上一两眼后由顾客任意参观，等待顾客自己挑选，直接导致的结果就是有顾客喜欢的款式顾客就买，没有喜欢的款式顾客就直接溜走。这种现象尤其是在一些大型卖场和品牌店居多，很多导购片面的认为顾客不喜欢别人的介绍，要给顾客留下充分、宽松的个人空间，否则很容易把顾客“赶走”。大家都知道，销售是需要互动的，缺乏互动的销售中顾客就缺乏购买的氛围与欲望，这种让顾客唱独角戏的销售成功率是很低的，因此在这里告诫导购员：你们一定要与顾客动起来。如品牌B和导购B。大部分服装导购存在的一个弊病就是顾客问什么就答什么，顾客有喜欢的就给介绍，顾客没有喜欢的就放弃推介。产生这种问题的原因是：导购员认为顾客选衣服的过程是相对比较简单的，他不喜欢的衣服你再推荐他们也不会选择，他想要的衣服不用导购员介绍他们也会买单。

其实对于导购员而言一定要适当引导顾客的需求，诚恳的提出自己的观点和看法，当顾客接受自己的观点后再顺势推出自己的产品顾客就很容易接受了。笔如品牌C和导购C剪标服装货源鉴定

做品牌折扣女装也需要看重品质，剪标服装货源的鉴定，最重要的是看工料和版式款型，通过服装的细节如包边、锁边、面料及辅料等部位的观察，结合该品牌的定位及面料好坏等可大致判断出此批剪标服装货源的品质和真伪。同时，因为品牌对其标志及水洗标的材质都会做统一要求，所以辨别品牌标志、水洗标和成分标等的材质等细节也可以提供一定的参考价值。