

女装冬装进货时间基弟20年春装新款女式风衣外套

产品名称	女装冬装进货时间基弟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:基弟 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

女装冬装进货时间基弟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、香影女装进货价格、做品牌服装找省代拿货、新款服装厂家直接拿货。

很多导购在顾客进店后马上就说“你好，欢迎光临XX专卖店，请随便看看”，或“喜欢哪件就试试吧”，大多数说这些话的导购都是一本正经的或机械式的，毫无感情可言。据说说这些话术的导购都是盲目培训的结果。我们要知道，当导购能和顾客打成一片就说明离成功很近了，如果导购员吝啬自己的语言或给顾客搪塞的理由会让顾客认为他们是可有可无的，甚至产生反感。但凡销量高的导购基本都是那些性格开朗善于交流的导购。在店内没有顾客且没有手头工作的时候很多导购员基本都是无所事事，即使有些导购是站在店门口也是在“站岗”，为了站而站，不知道主动招揽过往的顾客，而是在那里守株待兔。还有些导购特别会“看”人，她们往往根据顾客的衣着、穿戴这些表面的现象来判断哪些顾客是她们的潜在客户，哪些顾客不是她们的潜在客户，对于一些穿着表现较差的顾客她们连理都不会理，因此也流失了很多优质顾客，纯属“有眼无珠”类型的。D品牌的导购大姐应该说是华联商厦里面比较厉害的导购了，不仅性格和善、开朗而且导购技巧也不错，更值得一提的是还拓展了销售渠道，搭建了异业联盟。D品牌大姐的第一个优点就是积极、主动、有亲和力。在店内没有顾客的时候知道主动去找顾客，而不是坐在店里默默的等待，我能走进她的店主要的原因就是她和我们打了招呼，而且是非常和善的

打招呼，让你不进去看一看都不好意思。某品牌的小赵曾经问我这样一个问题：“老师，我以前也经常到店门口招揽顾客，可成功率非常低，甚至有些顾客被我吓跑了，这是为什么呢？”，经我现场观察后发现，小赵打招呼时是绷着脸的而且一点表情都没有，就像在和谁生气一样，试想这样的导购打招呼谁又敢进去呢？高档品牌服装货源陈列关键词之易

易拿易取易还原是好陈列的条件之一。因为即使再美观、大气的陈列，若顾客拿取不方便，或者拿了放回去极为麻烦，那么再好看的陈列也丧失了实用性，在加大了客户接触难度的同时也加大了销售的难度

。