

# 国内女装进货渠道分析约布20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	国内女装进货渠道分析约布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:约布 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

### 国内女装进货渠道分析约布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、新手女装进货技巧、品牌服装都是几折拿货、做服装生意拿货怎么做。

那什么是冲动性?一时的感情用事就是冲动,或是突然被激发出了某种激情,为什么很多人本来就是随便逛街而已,不想买东西,可回家的时候却大包包买了不少东西。问他为什么要买?“看别人都在买,很漂亮就买了”,这也是一种冲动,总之人们购买的理由是可以被激发出来的,好的销售人员要学会激发顾客的这种“感情”,不要再做简单的“买卖”了,顾客“买”我就“卖”的方法是不可取的。其实很多人也是理性的逛街的,比如有位姐是换了工作,要到新的工作环境去上班,肯定要正规一些,不要过于休闲(她是办公室职员)。颜色要年轻一些,同时价格也不要太贵。但逛了一天却没买。主要原因是那些销售人员根本就没有了解她的真实需求,也没有问她什么问题,更谈不上做顾客的“顾问”给顾客进行合理的推荐了,只是一个劲儿的让她试衣服,或夸她眼光好,或说自己的衣服便宜,试问,接待这么理性的顾客光会“忽悠”有用吗?后顾客只能凭自己的眼光来选择了。如一位姐在试那件牛仔裙的时候,本来她是很满意的,两个同伴也赞叹,就是因为男朋友一句“太厚了,可能会热”就失去了生意。导购还在说“这件打特价,现在才220块,平时都要300呢,真的很划算”,问题是他并不关心价格,他关心的是太热了,不舒服,这时候讲价格干什么?这位姐嫌裙子贵的时候导购员又说“这个真的很适合你的,您

看穿起来多漂亮啊，而且这件卖得很快，现在就剩两件了，再不买就没了”，后终于关心价格了，导购却大谈“适合”，其实谁都知道适合，可价格高啊，如果她能从品位、流行、材质等方面给出合理的解释，说不定这位姐就买了!高档品牌服装货源陈列关键词之搭

搭配对于服装销售来说不仅仅能提高连带销售和高单，更是一种深度服务理念贯彻。很多时候单件服饰商品上身的效果可能并不好，大大与顾客的期望值不匹配，那么顾客当然对商品和门店都持否定的态度，但是如果做好整套的搭配试穿，会放大主期待商品的价值，同时也为关联商品的销售提供了可能。