

米卡露丝女装进货碧沁伊人20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	米卡露丝女装进货碧沁伊人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:碧沁伊人 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

米卡露丝女装进货碧沁伊人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、中性女装进货、服装走份哪里拿货便宜质量好、怎样和服装厂联系拿货。

推销中有很多关键时刻，是对销售人员的考验，有不少新销售人员就是因为不能把握好销售的关键口，导致费了九牛二虎之力的推销失败。而对于老销售人员，销售的关键口也是见销售技巧功力的地方。这个时候，往往是客户对产品有了一定了解，但还没有形成强烈的购买欲望的时候。这个时候，销售人员在询问的时候，一定要非常小心，如果直接询问：“你考虑怎么样了？”“你买不买？”这样的话，无疑于迎头一棒，把客户吓跑。此时的正确销售技巧和话术是这样的，你可以通过已然购买的询问句来问客户：“这种产品有两个款式，一个是黄色的，一个是白色的，您喜欢那一款呢？”或者可以问：“我觉得这几款衣服都时候你，但红色的很亮丽，你说呢？”通过这样的销售话术，就巧妙地引领客户绕过了“买不买？”这样痛苦的决策程序，而是径直到了“买什么样的？”这个比较轻巧的问题。如果当客户要放弃购买，如果你马上降价以求，往往让他感到你的产品不值钱，甚至会形成他借机压价的心理。好的销售技巧和话术是：“今天是优惠的后一天，如果今天不买，那明天的价格将会恢复得很高，以后很可能在没有这样的优惠了。”或者“你的小孩，现在正适合这种读物，如果现在不读，对孩子的智力和知识发展都有影响。”求着他买，不如告诉他不买的不利后果，这样是留住客户的很有效的销售技巧

和话术。让销售人员头疼的问题，就是客户那竞争对手的产品和价格来比较。应对这种销售场面的销售技巧和话术是在此之前，好能充分了解竞争对手的产品，找出双方的异同。当客户进行对比的时候，不要硬顶着来，而要用这样的句式：“有一些产品，看起来很不错，价格也便宜，但实际上……”然后，就是讲出你产品的优势，特别是比较优势，这样才能战胜对手。品牌折扣店女装批发之走份的优势

- 1、品牌保真，与品牌专卖货品来源一致，品牌折扣店女装批发都选择的是拥有一定市场占有率的品牌，而走份批发的方式保持了产品设计时的原始比例结构，便于到店之后的搭配和连带销售。一般来说，分份的货一般都是同一个品牌的或同一个品牌服饰厂家一个年份或一个季节的货，所有货品风格保持一致，这样避免了不少店主朋友们因为拿不准自己店铺风格的、不懂得搭配而拿货困难的问题。同时这种优势还能覆盖到门店自身品牌感的塑造上，品牌的统一风格让消费者青睐，更能帮助店铺顾客盈门获得良好的收益。
- 2、批发价格实惠，低价跑量并能保证利润空间是走份的精华所在。品牌折扣店女装批发的价格一般是专卖店零售价的0.5折 - 1折左右，低于货品的生产成本进货，同样也降低了拿货的资金风险。1折进货市场价一般3折销售，零售时能保证至少约2 - 3倍的利润空间。
- 3、省心省力批发，首先店主在品牌折扣店女装批发选择走份方式时，只需确定份货的风格、比例、码数、价格等要素就可以快速做出订货决策，不需要到批发市场一逛一天四处对比，还不一定能找到好货；其次品牌折扣供货商一般每个季度都有几十个品牌的走份货源供店主挑选，总能让店主朋友们挑到适合自己门店销售的货源。