

# 女装进货眼光蒂芙格20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装进货眼光蒂芙格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:蒂芙格 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

### 女装进货眼光蒂芙格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、女装进货时间、服装拿货工厂地址、服装拿货打包是几件。

服装导购可不是随随便便就能成功的，没有两把刷子，根本就很难将衣服卖出去，对于做了这么多年导购，你知道你都要具备哪些知识，你又知道你有多重要吗？今天我们就来看看服装店导购应该如何卖衣服？导购面对面地直接与顾客沟通，他们的一举一动、一言一行在顾客的眼中就代表一家专卖店的服务风格与精神面貌，因此我们要时时刻刻注意自己的一言一行，确保服务品质，使顾客在“信赖”的基础上乐于再次光顾。导购代表对店铺的特卖、季节性优惠、赠品等各种促销活动的内容，活动期限了如指掌，一旦顾客询问到有关事项时，都给予详细的解答。只有事先充分了解自己所销的商品的特性、使用方法、用途、功能、价值以及每一件货品将会给顾客带来的益处，才能够适时地为顾客提供好的建议与帮助。在现今如此激烈的市场竞争中，竞争优势将越来越多地来自于无形的服务，一系列微小的服务改善都能征服顾客，压倒竞争对手，要知道有优质的服务才是我们的取胜之道。通过在货场与消费者交流向消费者宣传货品和店铺形象，提高品牌知名度。做好货场、货品的陈列以及安全维护工作，保持货品与助销用品的摆放整齐、清洁、有序。时刻保持良好的服务心态，创造舒适的购物环境，积极向消费者推介，帮助其正确选择满足他们需求的商品。利用各种销售技巧，营造货场顾客参与气氛，提高顾客购买愿望，增加营业额。收集顾客对货品和店铺意见、建议与期望，及时妥善的处理顾客投诉，并向主管

汇报。收集竞争对手的产品、价格、市场活动等信息，并向主管汇报。完成日、周、月(如销售、补货、盘点)报表等工作，并向主管汇报为什么会出现剪标衣服货源？

深层次的原因是品牌服饰厂商为了清理占用库存、回笼资金的需要，而流入市场的剪标衣服货源又不能对品牌造成伤害，所以商家为了维护品牌的价值，及各代理商、经销商的利益(专柜的价格那么高，特卖的不剪标又便宜的话谁还去专柜买)，必须对这些低价出厂的折扣服饰做剪标处理。