

# 女装进货折扣褶净20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装进货折扣褶净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:褶净 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

### 女装进货折扣褶净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、杭派女装进货、哪里服装店要货源、零售服装店货源。

服装导购员对服装店的销售额和业绩有着至关重要的影响，因为通常情况下，消费者的购买行为是由服装导购员来推动和引发的。所以，现在的很多服装店主都非常重视服装导购员的销售技巧，甚至组织专门的培训来提高服装导购员的销售技巧。那么，服装导购员如何才能服装销售技巧呢?一般来说，可以从以下几个方面着手。下面，小编就为大家来详细地介绍一下。顾客只要一跨进店门，就意味着有销售服装的可能。所以服装导购员可以给他一个热情的微笑，或一句真诚的问候，相信这位顾客，就有可能变成你的“买客”了。所以，服装导购员对于进店的顾客要提供“三个一”服务，即一句问候、一个微笑和一杯水。经常进店购买服装的不只一个人，可能是一对夫妇或跟朋友、同事一起来，这时服装导购员就必须学会判定谁是购买的决定者。只要判断正确了，那接下来的推销就会起到事半功倍的效果。因为每个顾客对商品的需求不同，服装导购员要学会根据顾客穿着的品风格、档次等迅速作出判断，然后向顾客推荐适合他的服装，才能让顾客满意，促成销售的完成。如果盲目地推荐只会造成顾客对你的不信赖，赢得客顾客的信赖才是重要的。顾客一般都比较面子，所以服装导购员在向顾客推销服装的过程中，一定要顾及他们的自尊和面子。在可能伤及到顾客自尊的情况下，要选择合适的理由，给他们一个台阶下。这样既能做成交易，又不伤及顾客当顾客刚进店在看商品，还没有决定是否要购买时他们的心情都是比较胆怯的，所以对店员的行也也比较敏感。特别是一些生疏的客人，如果对他过分热情的接

待，可能会导致他的反感。此时不如给他一个相对宽松的环境，与之保持一定的距离，不过还是要留意客人的一举一动，以便在顾客需要时主动上前服务。虎门富民

东莞虎门富民一向是服装批发的中心，其中以富民服装城这个大型服装批发市场最为著名，因区位背靠东莞庞大的服装制造加工厂，可以快速并且大量地供货。富民不但为全国各地的服装店、二级市场供货，而且出口港澳台，东南亚等。这里十年前出了很多国内有品牌，其中以纯为代表，还有一大批休闲品牌。东莞的网批很发达，目前已经拥有完整的产业链和供货体系。