

# 女装进货货源网如滨20年春装新款女式风衣外套

|      |                             |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 女装进货货源网如滨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:如滨<br>库存:10000<br>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

### 女装进货货源网如滨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、女装进货去哪进、实体服装店一手货源、实体服装店货源。

对销售人员来说，没什么比业绩更重要。服装销售更是如此，服装销售员的业绩一定是好的那个，而作为一个优秀的销售，要想业绩直线上升，就需要懂得技巧，销售技巧无非就是要掌握以下五“色”。清·吴敬梓《儒林外史》第17回：“绘声绘色，能令阅者拍案叫绝。”做销售，一定要练习自己的表达能力，让客户和你聊天有一种听评书的感觉，津津有味，活灵活现，绘声绘色，声音要跌宕起伏，给客户感觉就是虽然还没有买，但是通过你的描述，他已经享受到购买之后的感觉了！记住，你要客户买单，只是为了更好的帮助他，改善目前的境况，因此，你和客户在人格上是完全平等的，你不是求他，更不是巴结他，客户会愿意和给他提供有效方案的人做朋友，会把巴结他的人才在脚下！客户的状态，来源于你的感染，你死气沉沉，客户昏昏欲睡，你眉飞色舞，客户跃跃欲试，你的业绩永远和你的状态成正比！客户有三部分，一部分在市场上，另一部分在你公司里，还有一部分在竞争对手那里！做销售怕拒绝，那就关注销售厚黑学！因此，你不全力以赴去开发客户，客户就会流向对手！因此想要提升业绩的方式，就是不断开拓，大胆开拓，不用害怕，客户吃不了你！请不要判断客户，理论上任何人可以购买任何产品，客户今天买不起，不代表他未来买不起，客户暂时不需要，不代表他的所有朋友都不需要，因此，做销售就要交往形形色色的人，培养形形色色的客户！新手开服装店卖衣服初期总是很吃力的，

可能客人进店了都不知道和她沟通，也不知道怎么去销售，面对这样的尴尬情况我们应该怎么办呢？其实新手卖衣服是有说话技巧的，只要掌握了一定可以卖出服装，那么今天我们就来看看新手卖衣服应该怎么做吧。服装库存批发注意仿单和假货

这种仿单和假货一般比较多的出现在外贸品牌和国内较大的品牌里，相对而言这种品牌的正品库存量都不会很大且成本会比寻常的库存尾货价格要高一些。因为外贸品牌和国内较大的品牌都会比较重视保护自己的专卖渠道，在服装生产过程中可能对面料辅料的控制比较精准，可能有库存也最多不会超过双位数，那么流入到尾货市场的货自然也就更少。如果能够大量进到外贸或者较大品牌的库存，那很明显就是商家找代工厂仿冒品牌的设计图或者实物成批仿的，原料和做工肯定与大牌相去甚远的。