

媛菲雅女装进货思慕提20年春装新款女式风衣外套

产品名称	媛菲雅女装进货思慕提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:思慕提 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

媛菲雅女装进货思慕提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、女装进货配比率、一般走份服装拿货在哪、开服装拿货经验。

做销售的为什么愿意动用价格手段呢？因为价格是高效手段。只要降价、打折、促销，立即就动销，见效快，结果明显。所以，销售一旦遇阻，销售部门立即想到价格手段。在有些企业，这已经形成习惯。一定要注意，价格手段容易产生依赖。这像吸毒一样，会成瘾，很难戒掉。价格手段虽然高效，但容易产生依赖，所以下一轮就只有加大剂量，否则就无效。这就是依赖症。价格手段一旦产生依赖，就会改变盈亏平衡点。企业对利润又那么敏感，所以，价格一旦下调，就会在成本上想办法。在成本上想办法，就容易影响品质。后会发现，价格手段其实逐步把企业往悬崖边上推。想要顾客购买产品首先你得让顾客产生购买欲望，这样顾客才会买单，但是很多导购往往不知道如何让顾客产生购买欲，或者在顾客产生购买欲的过程导购居然毫无察觉，那么面对这样的情况该如何解决呢？在顾客的购买过程中，往往会有一些购买信号，做为门店销售人员应该及时发现并积极应对。都说顾客试穿产品是购买的前提，导购怎么才能将顾客推进试衣间呢？要抓住两个关键的点，第一个关键点是建议顾客试穿的时机一定要把握好，第二个关键是要导购要明白一些顾客的心里，因为当顾客开始试穿的时候，他会不介意多试一件，所以在顾客试穿时，服装导购除了准备搭配产品为顾客提供参考以外，便是要做的重点工作。要想让

顾客多件试穿，有效的办法就是引导顾客多次成套试穿。要把附加推销的本领做到家，还有3步要走。注意，此时千万不可介绍搭配的款式，这样只会给顾客带来心理压力。甚至有时候可以说：“您身上的这条裤子和这件上衣不配啊，要不您这样一套试穿吧，这样您就能更好的看出这件上衣的效果。”

服装批发网址选择前先定位

无论选择线上还是线下批发，在选择服装批发前都应该做好定位。这个定位主要是自己需要的货源类型和心理预期的价格。如果自己想做前卫少淑女装，那么在网上浏览货源时侧重于款式和设计，同时兼顾一下价位，不要过于极端（过高或者过低）就可以了；如果自己想做折扣品牌女装，那么找的服装批发网址和关键词都会不同。而这些不同首先在你定位的时候就要细分开来，不要等到自己看着五花八门的网址都心动，可是批发回来才发现自己批发的货源杂乱根本无法统一销售再后悔。