

# 女装批发拿货技巧古树叶20年春装新款女式风衣外套

产品名称	女装批发拿货技巧古树叶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:古树叶 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

### 女装批发拿货技巧古树叶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、女装视频拿货、服装生意拿货、服装拿货件数。

但问题是，我们不可能让自己的衣服让所有的人都喜欢，况且有时候顾客不喜欢我们的衣服并不一定就是说我们的衣服不适合她。所以，在我的公开课时常讲：卖顾客喜欢的衣服不是本事，把顾客不喜欢但确实适合她的衣服卖出去，那才是本事。你可能会问，那如果有人还是不喜欢我们的衣服怎么办呢？我认为，你得知道其中的原委，然后对顾客的穿着习惯进行认同，并且关键是要学会引导顾客改变她的穿着习惯。具体的套路方法分享可能不便详细展开，不过我们真的可以这样去引导顾客。给各位其中一部分套路模版，希望你没有帮助：王姐，可能您以前一直穿亮色的衣服，所以一开始确实会有些不习惯，这也很正常，不过我认为您的皮肤很白净，您穿深色的衣服照样好看，还会显得您更加的.....要不，我先搭配一套，您试穿一下，您看这样好吗？这个因素已经是老生常谈了，很多店铺一旦业绩不好就拿价格说事，其实，这是不对的。这只是我们的店铺寻找自我安慰的一种经典抱怨。真正有本事的店长和导购不会这么抱怨。我记得在课里听过：有本事就卖正价卖高价，没本事卖特价卖低价。各位，如果你把正价的衣服都卖出去了，难道特价的衣服你还卖不出去吗？当然，我们在订货的时候也要根据当地的商圈定位确定自己的货品价格带，这是我们订货就要把控好的。不过在终端销售当中，我发现很多时候

不是衣服太贵了，而是我们店铺里的人对于高价位的衣服没有销售的经验。他们要不对自己的衣服价值缺乏信心；要不就是不知道如何说服顾客买这么贵的衣服，因为他们对自己衣服的价值都缺乏认知，并且他们也没有提供多少有价值的服务及搭配给顾客，请问他们怎么能让顾客觉得衣服不贵呢？  
特价女装货源，匹配道具完善

对于本身作为门店拓客或者引流的特价女装货源，比如T恤或者牛仔裤这种，要善于利用道具来放大价格优势，吸引顾客进店，为其他商品的销售创造可能。通常花车这种道具，再配合POP海报或者手写爆炸贴都可以放大特价属性，除了这些道具的匹配完善之外，在收银台前的区域可以设置一些特价配件区域，带动配件的销售或者连带率。