时尚女装拿货微信译外20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	时尚女装拿货微信译外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:译外 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

时尚女装拿货微信译外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、红袖女装加盟拿货、开服装店什么地方拿货、服装工厂店怎么拿货的。

当顾客拿不定主意时，有时会征求导购员的建议，此时切忌不要说“ 这款非常适合你，你就拿这款吧 ”。而是应该从侧面来塑造商品的价值。你可以说“ 我个人觉得这款穿在您身上显得气质高雅，显得您非常的青春靓丽。 ”这样将皮球路易向顾客让她自己选择。一般的话顾客都喜欢听这种比较好听的话，虽然有些也是善意的谎言。但有时顾客买的就是份舒心。对于女装加盟的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“ 比较 ”过渡到“ 信念 ”，终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是女装加盟销售技巧中非常重要的一个环节。在服装销售中，赞美顾客是一种艺术，赞美不仅有“ 过 ”和“ 不及 ”，而且还有赞美对象的正确与否，不同的顾客需要不同的赞美方式。今天我们就来看看顾客试完衣服之后我们的导购应该如何赞美顾客促使顾客购买？忌讳笼统的去赞美，比如“ 你好漂亮啊 ”，“ 你好有气质啊 ”，“ 你的身材好好啊 ”……赞美具体的细节，效果明显要好于笼统的角度。比如“ 你的眼睛好漂亮啊 ”，“ 你的指甲做的真漂亮 ”。赞美细节也不是乱赞美的，怕的就是哪里不好夸哪里。人家明明皮肤很黑，你还说人家皮肤白;明明身材不好，你还说人家身材好……这样不挨揍就算你赚了，还指望人家买你的衣服?如果你夸的是他身边的人夸的多的地方，那他一定会极为开心

。通过眼睛、手部等肢体动作的配套，会让赞美的效果提升数倍。特别对于同性顾客，适当的手部动作，会让顾客对赞美的点加深印象，从而产生更加愉悦的心情，让购买变得更容易! 1、码数之间的比例

根据爱无季折扣店运营的销售统计资料表明，在销售过程中，常规服装货源各码数所占比例基本如下：

码数 S M L XL XXL分别所占比例为1：2：2：0.8：0.3(根据店务管理系统后台统计所得，具体比例根据南北地域分布有一定变化)

那么一般情况下门店待销售商品包含现有库存品牌女装折扣货源+已陈列货源+待补充货源。那么在补货操作的时候，如果是新货，可以按照上面的比例配置货源；如果是销售补货，则要预估一下门店现有的货源码号分布和销售情况，重点需要补充哪个码号或者哪个类型的品牌女装折扣货源。