

大码女装拿货视频衣芙丽20年春装新款女式风衣外套

产品名称	大码女装拿货视频衣芙丽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:衣芙丽 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

大码女装拿货视频衣芙丽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、女装如何拿货、开服装店都是在哪拿货的、想干服装走份上哪拿货。

适度的赞美不但可以拉近人与人之间的距离，更能够打开一个人的心扉。虽然当前到处充满了奉承、浮华的赞美，但是人们仍希望能够得到发自内心的肯定和赞美。从人的心理本质来看，得到别人的肯定是人心理的一种本质需求。同样，我们作为一名导购员，同样需要用赞美的语言去满足顾客的心理需要，进而增加销售量。当然，赞美是一种艺术，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。赞美方式的正确选用和赞美程度的适度把握，是对客户赞美是否能够达到实效的重要衡量标准，那么，导购员如何赞美才能把握好这个度呢?不妨从以下几个方面考虑。赞美顾客是需要理由的，我们不可能凭空的制造一个点来赞美顾客，而且这个点一定是我们能够赞美的点。只有这样的赞美顾客才更加容易接受，也只有这样的赞美顾客才能从内心深处感受到你的真诚，即使这是一个美丽的谎言，顾客也是非常的喜欢。要能够发现顾客身上所具备的优点和长处，这种优点和长处正是我们大加赞美的地方。顾客的优点可以从多个方面来寻找，比如：顾客的事业、顾客的长相、顾客的举止、顾客的语言、顾客的家庭等等。当然这个赞美一定要是顾客的优点，只有赞美优点才能够让顾客感受到你是在赞美他，如果你不加判断地赞美了顾客的一个缺点的话，那么你的赞美只能适得其

反。顾客的优点要是一个不争的事实，对于事实的赞美和陈述是我们队事物的基本判断，会让顾客感觉到，你的赞美没有带有任何过度的地方，而不是在拍马屁，这样的赞美顾客更加容易心安理得的接受。

品牌服装折扣店货源订货量

之前爱无季小编共享过门店铺货量的一些文章，部分店主朋友按这么计算，可是仍然还会出现货源估算失误的问题。这是因为自己的主力销售货品和辅助销售货品的比例把握失误，本来品牌走份货源里的产品的比例各有不同，如果只用件数来评估的话，那么可能门店首次铺货批最多四份门店的货品量就不少了，但是作为当季的主力销售款，比如说上装的存量不够，那么可能门店销售就可能跟不上需求量，从而产生了自己在选定品牌服装折扣店货源时下单量少，产生了补货困难、补货周期长等影响门店销售的困境。