

女装新手拿货依俪朵20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装新手拿货依俪朵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:依俪朵 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

女装新手拿货依俪朵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、拿货网女装、一般服装进货在哪进货、服装进货款式分几种。

透过现象看本质，客户真正需要的是什么，客户向你购买的背后是解决哪些问题？千万不要围绕着产品做文章，一定要围绕着问题做文章。思考一下，客户向你购买，他是什么原因，真正的原因是什么？是你帮助他解决了哪些问题？把他列出来，印在你的宣传册上、你的网站上.....让客户和你产生共鸣，甚至唤醒客户沉睡的需求.....记住：永远只给客户想要的，千万不给自己想给的。所有人都不喜欢便宜货，但是所有人都喜欢占小便宜。这叫本能，这叫人性。所有人都喜欢占小便宜。无论他现在多么的富有。如果你能够满足他占小便宜的心理，那么成交自然水道渠成。逛京东，第一反映冲动；逛美团，第一反映冲动；逛天猫，第一反映冲动；逛凡客，第一反映冲动.....你看看这些大的电商，哪一个不让你产生一种冲动的感觉，哪一个不让你感觉捡一个大便宜。神秘感总能诱发人们的好奇心，无论你之前有没有使用过这个产品，你都会很渴望新的东西。在营销过程，一套降龙十八掌，你只给客户露五掌，客户就会对剩下的十三掌产生一种神秘感，因为他不知道。如果前五掌，客户受益的话，他就会愿意掏钱购买剩下的十三掌。换句话说，如果你把十八掌一下子全打给客户看了，这时候，客户并不一定会向你购买，因为他已经知道了。在我们每一个人内心都会有梦想，梦想将来一天会怎么样怎么样.....无论任何人都有。如果说上面第一条理由：你能够为客户解决问题。我们满足的是客户的实际需求的话，那么这一

条理由就是客户的心理需求。 怎么开好服装店之店址的深度调研

店铺周围环境调研：这里的环境好坏有两种含义。一种含义是指店铺周围的事实环境情况，比如有的店不远处便是垃圾堆、臭水沟或店门外灰尘飞舞等，这都不是好的开店环境；另一种含义指店铺的自然吸引进店潜质，比如说热门商圈、人口密度大的中心或者路口自然比较有优势，但是像坡路、角落等地就不是很好环境了。 交通条件是否方便：主要考虑的是顾客进店及购物的便利性，下货的便利性和传播的便利性（即新客到店的路线是否畅通等等） 周围设施对店铺是否有利：这是防止有些临街店铺有道路障碍或者是市政维修的一些障碍，比如说栅栏、围栏包括街道的规划都会影响门店视线。 服务区域人口情况：一般来讲怎么开好服装店，选择一些人流量大的商圈或者社区集群都是最直接的思路。但是这类商圈的成本都不低，所以降级的选择法就是看目标人群密集的地方，或者生活的地方，比如大型社区，或者大学城附近，都能提供一定的服装店精准人流量。 目标客群的消费实力：精准匹配目标客群消费实力开店更容易成功，如果自己做的是高端服装，在人群筛选和选址时就要注意留心区域的这些高端消费群经常出现的地方；反之，则要足够亲民接地气。