

女装从哪拿货卡尼欧20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装从哪拿货卡尼欧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:卡尼欧 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

女装从哪拿货卡尼欧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、女装拿货方案、服装进货多少钱合适、服装进货一次进几件比较好。

随着物质水平的提高，人们的消费观念也在提高，而且女性们对贴身内衣的需求量也在不断的增加，面对这种趋势，作为一个销售人员更要把握住这样的机会，抓住女性的内心需求进行销售来提高业绩。那么到底内衣如何销售呢？卖内衣有哪些销售技巧呢？下面就随小编一起来了解一下吧！

顾客进店 当顾客进门时，你就应该积极主动的态度去招呼顾客，一句“欢迎光临”或许顾客并不在乎，但是你不说顾客却会很在乎，因为这代表着一家店的服务品质。所以，做一个专业的销售人员，需要一颗热诚服务的心，不管顾客进店的目的是看一看还是询问一下价格。询问顾客 热心的询问顾客的需求，如果说顾客说随便看看，这时我们需要和顾客保持1.5左右的距离，观察顾客，不可跟着太紧。关注激发顾客 当顾客在一件内衣产品上停留在3秒钟左右，用手触摸了这件产品，这说明顾客已经对这件内衣产生的兴趣，这时候销售人员就需要把握机会，向顾客介绍这款内衣产品的特别、颜色、尺码以及是否适合顾客等等。专业性 当顾客喜欢这款产品但是没有颜色或是断码时，这时候销售人员就需要转移顾客的视线，推荐类似款的产品，并且强调这款内衣比之前的那款更好。试穿 如果说顾客有些犹豫不决，这时候就可以建议顾客去试衣间试穿。当顾客在试穿时，销售人员在试衣间外面等候时可以询问顾客，尺码或是杯型合不合适或是经过顾客同意帮忙穿戴。外贸服装进货之原单鉴别

真正的外贸原单货因为已经待交付外商检验，所以服装一般会和专柜的国际名品一样，随衣带着印刷精细的吊牌，会显示服装的品牌、面料、规格、洗涤说明等等，衣内的洗涤带、成分标等也都是缺一不可；而一些仿单货或者假的外贸服装，带的吊牌或者服装的洗涤、成分标识都会缺少，或者和正品不同；更有甚者在一些外贸品牌服饰上出现了中文说明，一定都是有些问题的。