

# 实体女装实体店拿货柏来20年春装新款女式风衣外套

产品名称	实体女装实体店拿货柏来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:柏来 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

### 实体女装实体店拿货柏来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、简惑女装多少折拿货、服装进货怎么挑款、一般服装进货价格是多少钱。

店铺经营过程中如何让顾客认同你,然后买你的产品?不要试图去说服顾客,而是要让顾客信服,实际上顾客从不会被说服,顾客只会信服。其次人性的弱点就是都喜欢受到真心,由衷的赞美。那么如何才能让顾客信服你呢?有什么技巧吗?今天小编就和大家分享几个要点!当顾客在购买过程上提出异议时,大多数导购的本能反应是试图反驳并说服顾客,导购总是认为他们可以说服顾客,让客户信服,实际上顾客从不会被说服,顾客只会信服。人性的弱点就是都喜欢受到真心,由衷的赞美。当然不是对顾客唯唯诺诺或是拍马屁,这样做可能适得其反。找到与顾客共同的兴趣和爱好点,表现出对这个共同点的关切和投入,让顾客对导购产生好感和信任。比如共同的业余爱好,如足球,下棋等爱好,引发顾客对导购的认同,俗话说“酒逢知己千杯少,话不投机半句多”,顾客对“情趣相投”的人是相当认同的。因为顾客是这些意见领袖的铁杆粉丝,他们对意见领袖的选择是非常认同的,并愿意通过与意见领袖相同的选择来体现这种认同。如顾客家里,或亲戚中的德高望重者,所居住小区的业主委员会的意见领袖,顾客公司和单位的重要领导等,都可能成为意见领袖的人选。如果能搞定这些意见领袖,他们的带动作用是非常巨大的。“套近乎”一些终端优秀导购,不怎么费力地去推产品,只是和顾客拉了拉家常,闲聊了几句

，顾客就买单了，这真有点匪夷所思，当让这些优秀导购介绍经验时，他们自己也茫然，我没怎么介绍产品啊，怎么就成交了呢？这个道理其实也很简单，顾客是通过拉家常判断出这个导购很实在，人品不错，可以值得信赖，觉得导购推销的产品也如导购的人品，八成不会有错的，于是成交了。中国大的服装批发市场之杭州篇

杭州主要的女装批发市场是四季青服装批发市场，创办于1989年10月，位于浙江省杭州市清泰立交桥东堍杭海路。依托阿里巴巴的战略资源，四季青市场的女装在淘宝上占相当比重的流量。网批或者想做阿里系的渠道，或者想做淘宝同款等，可以首选这个市场。杭州另外的服装批发市场还有：中星外贸服饰城、常青意法服饰城、龙翔服饰城.....

### 女装怎么批发？进货量的确定

对于女装批发的进货量要考虑以下几个方面，比如进货金额、商品种类、单品类女装数量等。一般来说为了保证门店女装丰富性和用户体验，所以门店初次进货的品类一定是多而全的，这样便于吸引更多顾客进店同时满足各种顾客的着装选择。当对顾客有了一定了解的时候，有助于帮助店老板确定后续的主营范围，锁定某一个或者几个品类的女装货源了。因为自己手头的创业资金总是有限的，只有把有限的资金集中投入到某一类或者几类女装货源时，才可能增加门店适销女装批发的准确性和货量，从而更好地以量来跟批发商争取更多批发优惠。

女装怎么批发？从爱无季有多年经营经验的货品经理给出的建议，最好保证每个主力款单品在门店有5件以上的备货量，才够维持一个比较良性的商品周转率。而门店的主力款商品很多，这个备货量能够最大程度的降低补货成本，因为主力产品的销售是存在的周期和不确定性的，这个安全线可以为集中补货提供可能。