

领姿女装几折拿货约布20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	领姿女装几折拿货约布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:约布 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

领姿女装几折拿货约布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、大码女装去哪拿货、服装卖家拿货、服装品类拿货。

一般来说，顾客分为“价格导向型顾客”、“价值导向型顾客”、“价值价格导向型顾客”三种。“只问价格不问价值”针对此类顾客，我们应该采取“加减乘除”与“积极引导”的方法留住顾客。“加减乘除”指的是销售人员应该拿起计算器帮助顾客算账，将商品的性能价格一一分解给顾客，甚至分解到商品使用时间与付出的对比，让顾客明白商品的性价比；“积极引导”指的是要试图将顾客的注意力从“价格”引导到“价值”中去看商品。当顾客这样说的时候，销售人员一定要注意自身的情绪反应，很多销售人员听到类似的话时，在语言、表情、和肢体动作上都会表示出一定的抵抗，从而使顾客产生逆反心理。我们应该先调适好自己的情绪，善意地理解顾客这样说的原因，在避免引起顾客反感的前提下，提出我们产品的优势所在，从而建立顾客的正确认识。根据具体情况采取不同的方式。如果顾客对我们的商品已经有一定的了解，那么可以结合顾客的心理价位，根据公司给的权限报价。如果顾客只是了解其他的产品情况，对我们的产品还是第一次接触，那么这个时候我们还是要以产品为主去引导顾客，侧重于为顾客讲解我们产品的信息。当然，顾客就是要单刀直入地问价，我们应以略有保留公司所给折扣权限的方式，为顾客提供价格信息，以免顾客接下来还要“讨价还价”。每天店里早晨开门的第一单生意尤其重要。这单生意，能有多少成交量是次要的，能赚纯利润也是次要的，关键是图个顺风顺水

，开张大吉，开个好头，让大家对今天的生意有个积极的预期，调动大家的工作情绪。如果你只是对服装搭配感兴趣或者只是觉得自己穿搭很有一套，其实爱无季小编不建议您开店，因为投身到服装行业之后，你会发现有时候自己的固有认知不仅不会帮自己的门店挑到合适的货源，还很容易造成压货的风险，自己的信心也会受挫。小编建议在开店前对自己先做一个分析，到底是不是一定要选择服装行业，怎么开好服装店的专业能力是否具备或者可以通过学习具备，有没有相关的店面资源或者货品渠道资源等等，做了一个全面的分析之后再决定，一旦选择就要坚持到底。如果觉得自己空想没法确定，可以选择到一家服装店去实习卖货来慢慢体会，因为这能帮你考察自己是否具备把服装卖出去的能力，这点很重要，因为作为一个服装店的经营者，首先得会卖货，才能为自己积累一定的进货经验。

开小服装店要多少钱？货源问题

关于货源问题爱无季小编已经分享过不少文章，关于特价和低价货源都是可选择的这里就不再赘述了。货源直接关系到你的店面生意好坏，因此需要一些稳定的供货商来降低自己拿货的成本。