

女装批发市场拿货M9卫衣20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	女装批发市场拿货M9卫衣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:M9卫衣 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

女装批发市场拿货M9卫衣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、歌中歌女装拿货、商场服装哪里拿货、加盟服装店怎么拿货。

顾客进门时，不要马上上前介绍货品（老客户除外），以免吓跑客人，应让她先看一下。你则暗中观察她的消费程度、体型、年龄、气质、适合穿哪几款衣服，尤其是要留意断码的问题，没适合她的码子就不要胡乱介绍，以免弄巧成拙。她若表现出对某产品感爱好时，即可介绍。如：她的眼光停留在某件衣服上；用手去触摸，这时你能够很和气地告诉她“你能够试穿下”；快步向某处走去（她以前可能已经试穿过这件衣服）等。倘若顾客径直地走到镜子前自我欣赏一番，然后再看货品，这类客人你好不要去打搅她，因为她属于闲逛型，除非你也很无聊，想陪她玩玩，热闹下店堂气氛而已。揣摩顾客的心理，如她说啦那句话意味着哪些意思。好的方法那就，自己和顾客换位考虑。即假设自己那就该顾客，那么我进这家店会怎么想和怎么做的，我说这句话又意味着何种含义。把交易能否成功看成是对自己实力的挑战。营业员可任意试穿店里的服装，以吸引顾客的眼球。但要保持该服装的整洁，切勿污损。对结伴而来的顾客，应先对付她的同伴，说服她的同伴。如你能够对她的同伴介绍说：“这件衣服给她穿如何？”等，这是因为只有受到同伴的认可，顾客才会有信心去买。因此切勿伤害她同伴的自尊心，诸如：“你眼光不行”等。顾客试穿过的衣服，在顾客未离开前，不要立即挂回去。应替她很“随意”地拿着

或很“随意”地搁在收银台上。试穿时，应该拿适合她穿的码子，做到大小准确无误，以免顾客穿烦啦走人。选址和装修是做好一个服装店占比很重要的要素，尤其是衣服连锁的经营要素里，好的选址和装修能放大品牌连锁的优势，甚至占据了第一重要的位置。那么今天爱无季小编就衣服连锁的选址和装修提供一些建议，希望对您的开店经营有所助益。

女装货源商之一般批发商

这种女装货源商常见于各种服装批发市场里、形形色色的档口之间，无论是男装、女装、童装，还有特定的服装品项，如牛仔裤、羽绒服、桑蚕丝、包袋等等的批发商都属于这种类型的供货商。相对来说这种供货商最多，同时也是鱼龙混杂，实力不一，如果您是新手可以到这些商家处交谈交谈汲取经验，但是拿到心仪好货需要付出的精力更多。而且建议在选择批发商之前，先对档口老板的货源实力和服务能力做个综合评估，比如有没有工厂，是不是独家运营的货源，生产线都涉及哪些类别.....这样能够相对优选货品来源。