

衣服厂家货源哥邦20年春装新款女式风衣外套

产品名称	衣服厂家货源哥邦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:哥邦 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

衣服厂家货源哥邦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、卖衣服找货源、服装店去拿一手货源、服装店求货源。

进店的顾客停留时间很短，大多只是逛一圈就走了，不管自己怎样努力，要走的客人始终还是要走。不能留住顾客是目前每个店普遍的问题，也是影响店销售业绩提升的关键环节。顾客进店之后1分钟之内，如果不能同顾客之间建立基础关系，也就是顾客不愿意听导购的介绍，那么，接下来的产品介绍将是事倍功半，甚至招来顾客的烦感。顾客同销售员之间存在一种金钱利益关系，这种关系导致了顾客对销售员的不信任，作为销售员，我们要想让顾客留下来，并且能够愿意听我们的讲解，愿意同我们沟通，就必须进行：破除冰带，即是如何融化这层冰带。这时应该快速上前，抓住这个关键时机，开始接近顾客，首先，要同顾客保持一定的距离，不要紧跟；此时的行为必须与工作有关，并且好是动态的，这样你才便于观察顾客的状态，方便寻机，比如可以整理服装。尽量避免用提问的语句接近顾客，比如，“你好，买衣服吗？”“请问需要我帮忙吗？”“如果喜欢的话，可以体验一下！请问你喜欢什么风格的？”等诸如此类的发问都有很大的压力，以致于顾客会出现逃避语言来保护自己——我先随便看看……以上几点只能回避“冰带”的产生，毕竟，不管我们怎么努力，总会有一部分顾客说“随便看看”或者一直沉默，我们又该怎么处理呢？顾客不开口，我们永远没有机会，因为你不知道他在想什么，你不知道他想要什么，当然，你更不知道你又该做什么？第2种应对方法，虽然在引导顾客注意力到喜欢的货品方向，但导购放弃了主动为顾客推荐介绍货品的权利，导致顾客自由度较大，随时可能离开。导购一旦这

样应对，再上前接近顾客就会增加难度；做服装生意绕不开货源问题，如果您自己本身有一些服装行业的资源，那么自然是进货不愁，但是对于没有经验没有资源的小白创业者而言，掌握了衣服进货渠道就能够帮助创业者快速高效的找到店铺赖以生存和发展的适销服饰，从而加快创业进程。那么常见的衣服进货渠道都有哪些呢？不同渠道的批发又需要注意什么呢？今天爱无季小编就带着这两个问题帮您分析。

批发女装经验之价格陷阱

利益的诱惑，永远都是受骗的开始。合理的利润是公司生存的基础，如果在浏览服装批发网站时发现报价低于普通报价一大截，甚至超过了一半，那肯定是陷阱无疑了。任何海关扣留品，水货，清仓品等等，都不可能如此低的价格。即使有些时候促销的商品很便宜，但促销的一个策略是这里亏点，那里赚点，就像超市里白菜5分钱一斤，可能其他商品的利润远远补偿了低价的亏损，所以个别低价不以为怪，如果全部是低价，那一定是陷阱。