

## 怎样在网上服装拿货欧时力20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	怎样在网上服装拿货欧时力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:欧时力 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

### 怎样在网上服装拿货欧时力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、青年服装拿货、谁有好的服装店进货源、实体服装店怎么找货源。

开服装店卖的就是衣服，自然掌握卖衣服的技巧就是经营重点了，但是卖衣服这个技巧很多老板却没有掌握。店铺是开起来了，但是衣服却不知道怎么卖？这不是开玩笑吗？怎样卖衣服，卖衣服有什么技巧呢？今天小编就来告诉大家第一名的服装导购都是这样卖衣服的！事实上现在的服装商家运用的都是体验式销售，既她们尽量少跟顾客长篇大论的介绍她们的产品如何如何好，而是简要介绍，主要是让顾客自己挑选，然后鼓动顾客试衣服，不管怎么样只要喜欢或有点意思就摘下来鼓动你试试，先让你找到穿在自己身上的感觉，后再用语言鼓动顾客“这件衣服很适合你”，“这套很能衬托出你的气质，和刚才相比更靓丽了”，“哇，这件衣服简直就是为你量身打造的，你看这身段，比李冰冰还要好……”，总之一连串的鼓动后一部分顾客欣然买单，而一部分顾客还要再试试其他的，所以很容易衬托出店铺的气氛。同时也吸引了更多顾客货比三家，反正试衣服又不花钱，天经地义的!我们会发现很多店铺的销售人员和顾客打招呼的“欢迎光临”成了一句标语，而不是欢迎语，一脸的僵硬，根本就没有欢迎的意思，当然顾客也没有对销售人员产生好感，导致在看衣服时讨厌导购员在旁边唠唠叨叨的，自然不容易成交。这完全的导购人员的态度问题所导致的。其实我们会发现很多的顾客在买衣服时是没有准确目标的，

大部分是边逛边选，有合适的就买，没有合适的就算了，有更喜欢的还能多买一件。其实这样的顾客是好的顾客，起码是能发挥“优势导购人员”能力的顾客。到底什么是“合适的”？很多人是没有标准的，只是凭自己的感觉，而这种感觉还具有比较大的偶然性和冲动性，既在你商场里有感觉但买回家就没感觉了，或刚才有感觉可现在就没感觉了，这就是偶然性。微信女装厂家货源，多一种信息共享渠道

其实从实地到服装批发市场、供货商厂家考察到网上批发，再到现今的微信女装厂家货源批发，都是得益于互联网对国人生活习惯及场景的重塑。从微信势如破竹地进入我们的生活到成为生活的一部分，巨大的流量从这个市场散发出去，所以我们不难看到越来越多的服装企业、品牌和厂家纷纷开通了自己的订阅号、服务号，这是大势所趋，也是拉近各流通环节距离的最好时机。很多店主们可以直接关注到厂商，直接在后台咨询货品供应情况和价格，不用再各个地方到处跑就能一个微信斩获所有厂商的联系资源，多一种渠道辅助对比各种厂家货源，省时省力也更有效率。