

如何开个服装店拿货诗蒂雅文20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	如何开个服装店拿货诗蒂雅文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:诗蒂雅文 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

如何开个服装店拿货诗蒂雅文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、精品服装拿货、开服装店找货源、开服装店怎样找货源

服装销售员作为直接和顾客面对面交流的人物，她的作用是可想而知的。一个店铺的经营业绩如何直接与服装销售的能力有关，优秀的服装销售员能够为店铺带来很好的业绩，那么想成为一名优秀的服装销售人员应该怎么做呢？需要掌握什么技巧呢？今天我们就来看看优秀的服装销售员需要掌握哪些方面的知识才能助于销售业绩的完成。作为消费者去逛一个大型超市或者百货商店，往往不知道自己需要的商品在哪个方位，需要找一位店员打听打听，所以销售人员需要知道店面知识，这样才能正确回应消费者的咨询。店员需要全面掌握店面知识，包括店面的商品布局、收银台在哪里、是不是可以刷卡等等。如果能够做到更加细致，甚至连店面的交通状况也知道，那就更加好了。销售人员一定要掌握产品知识，涉及到它的售价、容量、规格、功能、生产厂家、符合什么认证标准等到知识。作为服装销售人员，自然是需要了解自己店面的特色产品是什么，设计上有什么亮点，顾客要是穿上会有什么样的获益等等。而且还需要知道产品的组合，比如什么样的服装搭配起来是好的，也会有什么样的优惠。消费者一般都希望货比三家，从中选出适合的一款商品。所以销售人员能够在本柜台或本店内，将消费者想要了解的竞争商品的特色一一列举开来，再加上深入地分析，就比较有说服力。另外，在向消费者介绍竞争商品

时，千万不要诋毁竞争商品，而是实事求是地将竞品的特点列举出来。顾客心理学其实就是销售人员了解“顾客为什么要买你的商品”的金钥匙。掌握了顾客的心理，就掌握了应对各种顾客的方法。顾客心理学知识，包括顾客性格学、顾客购物心理学等多个方面。微信女装厂家货源，特色看货

除此之外，微信女装厂家货源的展示也十分有优势，除了朋友圈的展示之外，视频看货也为找货看货提供了便利性。以前网上进货怕上当，而网上的视频也可能会失真，但是微信可以直接进行视频通话，能够直击货源现场，自然看货更放心，同时过去进货只是看货源，现在通过微信还能看到供货商公司的展厅，提供一些搭配的建议，陈列经营也有章法可循。

微信女装厂家货源越来越常见，而越来越多的店主们也习惯通过微信渠道进行货源咨询和订购，店主朋友们需要做好的就是针对货源质量层面的把关，从微信到实体厂家的考察再到依托微信长期联系供货商，不失为一个好的选择。