

衣服货源怎样找碧沁伊人20年春装新款女式风衣外套

产品名称	衣服货源怎样找碧沁伊人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:碧沁伊人 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

衣服货源怎样找碧沁伊人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、精品屋货源衣服、开服装店衣服货源、开服装店一手货源。

1. 由于顾客看上了这个衣柜，就说出了自己的底价：4500。要求对方报价的风险就是可能超出了自己的底线。4500的报价导购不能接受，接下来就需要运用谈判策略进一步讨价还价。看来红星和菜市场是一样的，讨价还价声不绝于耳，不得不让人想起黄宏生说过的一句话：卖彩电不如卖白菜。顾客的出价是4500，超出了导购的底线，导购不能接受，于是说，这个价格我们不可以的。假如一旦答应顾客，那顾客就可能放弃购买，因为你的让步很容易，顾客就会感到他上当了，继而继续还价或者决定退出。关注微信“销售总监”查看更多销售技巧。就算顾客的报价没有超出导购底线，在顾客报价后，导购也是不能同意的，要对顾客的第一个报价说NO，甚至第二个报价，第三个报价都要说NO，即使后同意了，也要表现得极不情愿，这就是“极不情愿”策略，只是在这里没有细节表现出来。标价是4960，在顾客要求优惠后，导购报价是4870，后主任说底价是4800，而结果是4650成交，比初的报价优惠了310。假设导购方的底价是4650，那她在报价的时候是要高于4650的，这是连猪猪都知道的道理。只有这样才可能给顾客还价的空间，只有这样才可能让顾客有“成就感”。在报价和后成交价的中间要经过很多次厮杀，然后

一步一步接近成交价或者自己的底线。这个过程就像一个没有平衡的天平，通过拆左右补右边，拆右边补左右的方式后达成平衡。很多服装店主有个错误的想法，货就要挂着卖，但是却不知道灵活调整陈列来促进更多的产品曝光量和销售机会。货比三家，择优而选

线上服装库存批发网本身就具有广域性，足不出户就能浏览到全国各个城市不同的服装库存批发网站以及相应的供应商，在各个网站对于货源的展示也很多，这样公开的信息传递平台，为店主朋友们的选择提供了方便，只是在选择过程中，可以根据地域、货源价格、运费、服务等情况对网站做出排序，选择对自己更优的网站进行货源采购。