

买衣服怎样找货源依俪朵20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	买衣服怎样找货源依俪朵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:依俪朵 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

买衣服怎样找货源依俪朵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、想找进衣服的货源、服装卖家拿货、服装品类拿货。

一般来说，顾客分为“价格导向型顾客”、“价值导向型顾客”、“价值价格导向型顾客”三种。“只问价格不问价值”针对此类顾客，我们应该采取“加减乘除”与“积极引导”的方法留住顾客。“加减乘除”指的是销售人员应该拿起计算器帮助顾客算账，将商品的性能价格一一分解给顾客，甚至分解到商品使用时间与付出的对比，让顾客明白商品的性价比；“积极引导”指的是要试图将顾客的注意力从“价格”引导到“价值”中去看商品。当顾客这样说的时候，销售人员一定要注意自身的情绪反应，很多销售人员听到类似的话时，在语言、表情、和肢体动作上都会表示出一定的抵抗，从而使顾客产生逆反心理。我们应该先调适好自己的情绪，善意地理解顾客这样说的原因，在避免引起顾客反感的前提下，提出我们产品的优势所在，从而建立顾客的正确认识。根据具体情况采取不同的方式。如果顾客对我们的商品已经有一定的了解，那么可以结合顾客的心理价位，根据公司给的权限报价。如果顾客只是了解其他的产品情况，对我们的产品还是第一次接触，那么这个时候我们还是要以产品为主去引导顾客，侧重于为顾客讲解我们产品的信息。当然，顾客就是要单刀直入地问价，我们应以略有保留公司所给折扣权限的方式，为顾客提供价格信息，以免顾客接下来还要“讨价还价”。每天店里早晨开门的第一单生意尤其重要。这单生意，能有多少成交量是次要的，能赚纯利润也是次要的，关键是图个顺风顺水

，开张大吉，开个好头，让大家对今天的生意有个积极的预期，调动大家的工作情绪。68cm~165cm这个区间的黄金陈列位置，就要充分发挥出商品的优势，因为这是店铺主要出产值的区域，在这个区间内爱无季小编建议陈列高利润产品、自有品牌商品、高销量商品等。如果门店空间有限，也可以使用侧挂、叠装的陈列方式，目的是为了更多的销售机会，同时也能方便顾客直接看到商品细节。品牌服饰折扣批发可以先小份试销，不要盲目进货

对于品牌服饰折扣批发而言，因为本身批发形式多以分份进行，建议服装店主可以按照当季的服装进货需求进行小份适销，不要看到便宜的服饰就全部买进，因为回去一开始陈列销售，就发现自己的店铺成了大杂烩，什么风格都有，这样就会造成上一条中的库存危机，而小份试销的进货，就是一步一步确定市场需要的货品详情，这样才能确保门店的利润。