

# 衣服怎样拿货源艾沸20年冬装新款女式风衣外套

|      |                             |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 衣服怎样拿货源艾沸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:艾沸<br>库存:10000<br>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

### 衣服怎样拿货源艾沸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、洛丽塔衣服货源、品牌服装加盟拿货几折、服装拿货一手是多少钱。

很多促销员在达成销售后就马上松了一口气,甚至有人马上离开顾客干自己的活去了。其实这也是犯了一个严重的错误。很多人都说,一个人重要的资源不是别的什么,而是人脉!这是很有道理的。销售上有一个说法,开发一个新客户的成本是保持一个老客户成本的27倍!要知道,老客户带来的生意远比你想象中的要多的多。做促销员的时候,非常注意和已成交的顾客维持良好关系,这也会带来丰厚的回报。其实做起来也很简单,只要认真地帮他打好包,再带上一声真诚的告别,如果不是很忙的话,甚至可以把他送到电梯口。有时候,一些微不足道的举动,会使顾客感动万分!以上几点就是关于服装店导购如何卖出衣服做好终端销售的技巧了,希望对大家有所帮助。作为服装销售我们首先要了解的就是顾客的需求,知道顾客想要什么这样才能更准确地为顾客服务,这样才能让顾客买单。那么服装销售应该怎么做才能了解顾客的需求呢?今天小编就来分享八个服装销售的技巧和话术,让你轻松开单,快速成交!首先,我们要清楚了解什么叫做所为人非圣贤,人非草木。我们既然选择了做销售就应该管好自己情绪,头脑时刻要保持清醒。绝对是不能在客户面前发怒、暴躁、或者过于害羞等,因为这些情绪根本不能把我们的产品得到客户的认可,很多产品的被认可都是来源于客户对商家的信任。这点希望从事服装销售的人员注意。作为服装的推销员,小编知道这是一个艰苦的岗位,因为服装销售员经常在实体店上被客户拒绝。被拒绝是感受

便是悲伤、失意等负能量，甚至怀疑自己的能力不行了。对于服装销售推销员来说需要强大的自我调节能力。要学会一直微笑面对客户。 决策冲动：易被款式冲昏头脑

第一次走进服装批发市场，大多数店主朋友们都是兴奋的、眼花缭乱目不暇接的服装仿佛打开了新大陆。各种服装款式窜入眼帘，有自己喜欢的款式也有自己认为可以在店里面卖好的时尚女装批发一手货源。但是自己喜欢的款式太多了，每每看中的款都忍不住剁手下单，结果最后门店的货品重复率高，因为人的喜好总是固定在几种，当时脑门一热也许就欠缺考虑了。