

撤柜衣服货源卡丹美思20年春装新款女式风衣外套

产品名称	撤柜衣服货源卡丹美思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:卡丹美思 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

撤柜衣服货源卡丹美思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、大码衣服货源、服装淡季该不该拿货、想开服装店需要多少钱拿货。

在门店工作，面对顾客提出的一些疑问，我们如果不考虑清楚就随便应对，会非常影响到业绩，优秀导购与普通导购的话术一对比，差不多就是差很多！比如顾客的一句“我不太适合...”可能表达的意思就有很多种，或是款式不合适，或是价格不合适等，那么导购面对此景应该如何应对呢？今天小编就通过八个情景，来为大家分析一下如何正确应对？在学习陈列的过程中，我们经常会听到一个词：提高连带销售率，其实在服装销售的过程中我们也经常“提高连带销售”，但是具体怎么做呢？今天说一说服装销售中的连带销售具体怎么做。在服装销售过程中，通过一件产品的销售带动店铺其它产品的销售，就是连带销售。说白了连带销售就是销售之后再销售，开单之后再开单！这5招连带销售技巧，让你轻松连单超easy！当店铺有促销活动时，诸如满200送20、买2送1等等，这些是促进客人连带销售的重要措施，作为导购应不失时机地利用店铺促销机会，用兴奋的语气提醒客人，激发顾客的购买需求。比如对顾客可以使用这样的话术：现在是促销季，是力度大的时候，现在买是划算的时候，这衣服您也喜欢，这是在恰当的时候提早买，是节省费用的好决定当顾客买了88元的衣服时，我们是不是就直接请他去付款呢？这个时候可不可以顺带说一句：“先生/女士，您的衣服是88元，不如再看看我们的棉袜，12元一双，

共100元整”。当你为顾客找那些零钱时，顾客可能还嫌麻烦，为什么不试着推出我们的小配件？主推款，放在店铺的抢眼位置，能吸引顾客视线。当顾客尚未挑中时，我们有必要根据顾客的需求把新品或主推介绍给客人，当顾客选中试穿时，我们同样需要把符合客人要求的备选给客人。解决方法：请各位店主们每确定到目标的服装批发市场，先别急着进店看货，先去每层的入口或者最外面找好服装批发市场分布图和楼层货品大致分布图，如果没有这个图，也先上网找找大致的货品分布，有目的性的去找去逛，节约时间也节约沟通成本。