

卖衣服在哪进货小鱼仔20年春装新款女式风衣外套

产品名称	卖衣服在哪进货小鱼仔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:小鱼仔 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

卖衣服在哪进货小鱼仔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、衣服怎么进货、服装哪里拿货、服装拿货方式。

一个优秀的终端导购要具备“狼性的物种基因”，包括：自信力、理解力、营销力、取悦力、恒定力。其次要具备八种技能和意识：销售意识、服务意识、积极心态、理智思维、专业知识、补偿感、成就感、亲和力。面对各种终端销售可能面临的情况，优秀的店长和导购们都是如何应对的呢？顾客对价格比较敏感，以价格为导向。在价格不能降低的情况下，一种方法是赠送一些小物件或附加服务以补偿顾客的心理落差，另外一种方式是再次讲解商品的卖点，强化顾客的购买信心。顾客觉得面子上有些失衡。在价格不能降低的情况下，第一种处理方法也是赠送礼品或提供附加服务，另外一种方法是通过顾客比较商品的价格与价值来突出商品的性价比，也可以说说“回头客”对商品的认可。顾客本身就处于一种犹豫的状态。只不过是有了导火索而增强了放弃的决心。面对这种情况，应该通过问话摸清顾客放弃的原因，挖掘顾客深层次的需求，争取达成销售。如果顾客谈到“这个牌子确实不错”，说明顾客已经在一定程度上认可我们的品牌和产品了。在此条件下，我们应该与顾客进行深入交流，让顾客觉得“物有所值”。这时，我们可以从两个方面着手：“知难而退”与“和气生财”是解决这个问题的两个基本原则，那么如何做到让对方“知难而退”并能到达“和气生财”呢？一旦确定了来者是来“打探”消息的（不要误会真实顾客哦），可以采取“远距离服务”。用“多问少说”等表达出沟通倾向，从而让对

方意识到自身的角色，不露声色地揭穿竞争对手的身份，又让对方有台阶下。对方一旦知道你识破了他的身份，自然会乖乖走开。这个过程中不能恶语相向。折扣女装货源批发按风格定色

一般来说，在选择经营折扣女装店之前，店主朋友们对门店的经营类别和品牌就要框选一个范围，那么在进行折扣女装货源批发时，就可以根据店铺经营类别和风格对货品的颜色做出匹配，假如门店是以少淑风格折扣女装为主，那么拿货的颜色就以都市淑女风格服饰主题色彩为主，以粉色、白色、淡蓝色等马卡龙清新色调居多，且元素清新多样；假如门店是以都市OL风格为主，那么在拿货的颜色上就重点选择黑色、白色、莫兰迪色等饱和度较高且稳重一些的色彩。