

# 衣服去哪进货谷度20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	衣服去哪进货谷度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:谷度 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

### 衣服去哪进货谷度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、衣服的进货价、服装进货码数怎么配、大码服装批发拿货。

现在竞争这么激烈，简单的向顾客重复产品卖点显然是不行了，在信息爆炸的年代，怎么样才能让顾客记住你，记住你的产品，你必须要学会想象，学会画饼，让他感受到切实的利益。举个简单的例子，我们推出了一款新型电压力锅，它的特点是安全、省电、环保。他就讲解的非常有特点，先是跟顾客唠家常，现在用煤气怎么贵啦，用电则速度慢啊等等，取得了顾客的共鸣，接着话锋一转，介绍到自己要推荐的产品，给顾客算了一笔经济账，用了这款产品，怎么省时，一个月又可以帮他省多少钱。后，顾客欢天喜地地买了产品走了。销售就是一个整合资源的过程，如何合理利用各种资源，对销售业绩的帮助不可小视。作为站在销售第一线的促销员，这点同样重要。我们经常在街头碰到实施诈骗，其中一般都有一个角色 就是俗称的托，他的重要作用就是烘托气氛。当然，我们不能做违法的事，但是，我们是不是可以从中得到些启发呢?我在做促销员的时候，经常使用一个方法，非常有效，那就是和同事一起演双簧。特别是对一些非常有意向购买的顾客，当我们在价格或者其他什么问题卡住的时候，我常常会同店长来帮忙。一来表明我们确实很重视他，领导都出面了，二来谈判起来比较方便，只要领导再给他一点小实惠，顾客一般都会买单，屡试不爽!当然，如果领导不在，随便一个人也可以临时客串一下领导。关键是要满足顾客的虚荣心和爱贪小便宜的坏毛病。折扣女装货源批发按季节定色

不得不说，颜色也是有温度的，所以折扣女装货源批发时也要充分运用色温原理。一年四季，不同的季节人们对衣服的颜色喜好度是不同的，比如春季适合比较明快、鲜活的颜色，代表着新生，与春季的生机勃勃相呼应；夏季就适合选择颜色较浅且比较素雅的颜色，因为本身气温较高，心浮气躁需要如白色、淡蓝色来进行视觉“降温”；秋冬季服装质地比较厚重，选择一些高饱和度的色彩，有内涵也保暖

。