

# 夏天衣服进货译外20年春装新款女式风衣外套

产品名称	夏天衣服进货译外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:译外 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

### 夏天衣服进货译外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、剪标衣服进货、服装走份工厂拿货、高端服装走份拿货

任何一个服装店不可或缺的就是导购，导购对门店的经营有着非常重要的作用，一个门店的导购很大的程度上决定着门店的营业额，导购只有让顾客喜欢才能促成交易，那么，顾客喜欢什么样的导购呢?今天小编就来介绍八类顾客喜欢的导购类型。任何人都喜欢被尊重的感觉，特别是顾客更希望得到导购的尊重，你的一个微笑，或是一个不经意的提醒，以及一个细微的肢体语言的表达(比如一个请的手势和见面时的一个握手)都会让顾客感到自己得到了你的尊重。任何顾客都喜欢热情的导购，这类导购乐于助人，懂得倾听，不会急于反驳客户的观点。即使客户的观点是错误的，也会等到她讲完了以后再解释。而不要在客户提出意见的时候急于分辨。每当顾客提出问题时，导购首先会勇于承认自己的错误。然后询问顾客比较满意的解决方法或者提出自己的解决意见。不会为了避免承担责任而把所有的问题都推给别人。懂得感恩的导购人缘都比较好，因为她们很会想顾客所想，比较容易满足，且乐观、无私奉献。物以类聚，人以群分。跟顾客有共同话题的导购往往都跟顾客走得比较近。所以，要想顾客喜欢你，首先，你要找到与顾客之间的共同点。每个人都喜欢赞美，特别是美容顾客，她们更需要被肯定、被支持!当顾客有值得褒奖之处，你应毫不吝啬地给予诚挚的赞许，以使得你与顾客的交往变得和谐而温馨。人人都喜欢和机智风趣、谈吐幽默的人交往，而不愿同动辄与人争吵，或者郁郁寡欢、言语乏味的人来往。所

以，幽默的导购很受顾客欢迎，因为她们会给顾客带来快乐与放松。低价女装进货渠道的正确心态

进低价女装货源一定要有正确的进货心态，既然想进成本很低的，或者是几元十几二十几元一件的服装，就要先有心理预期，对质量、品牌、款式等不要抱有过高的期待，因为通常这类低价的库存尾货都会存在这样或那样的一些问题，比如：款式不是当季流行的、外观有一些瑕疵、色码不全等问题。虽然这类货源可能觉得在一二线城市或者商圈不是很适销，但在城镇下一级商圈或者三四线城市可以利用时间差和地域差抢占市场，用低价提升成交量。