

怎么进货衣服欧时力20年春装新款女式风衣外套

产品名称	怎么进货衣服欧时力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:欧时力 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

怎么进货衣服欧时力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、潮牌衣服进货、大牌子服装在哪里拿货、开服装店怎么找工厂拿货。

导购在服装销售过程中，提货、照看等共同完成销售的简单配合自不必说了，销售中如何巧妙配合的案例，大家可以结合自己的销售也想些好技巧出来。现在很多的导购却犯“兵家大忌”：主动报出自己的底价。服装店里一些很有可能成交的客人，在销售的后期，突然表示“钱没带那么多”，我发现这样的客人还真不少，也许是实情，但很多是借口。这个时候很多的导购傻傻地来上一句：“我们这可以刷卡啊”，结果客人跑掉了。导购如果听信客人说过两天来拿的话，轻易地就放虎归山了。遇到这种情况好的处理方法就是让导购表示衣服可以给客人先打包，为客人留起来，只是需要客人交纳少许定金。即使没有办法留下定金，也不要那么容易地“放虎归山”，服务的导购拿出一个本子来，表示我们有为客人保留衣服的义务，我们要作一个登记手续——记录下客人的姓名、固定电话、手机、家庭住址等。服装店的导购看见客人拿着衣服，甚至摔在桌子上，来投诉要求退货的时候，有的导购就害怕，结果没有处理好，在店里站着吵架，处理结果不说，光生意、形象不知道影响了多少。仅仅提醒我们服装销售的导购，遇到投诉，就是“天赐良机”——再次销售的机会来了。在香港，有两个兄弟开了一家专做男士服装的店面，包括按客人需求定做服装的业务。看这兄弟俩如何配合做销售的。每当负责销售的弟弟在帮一个新客人镜子前试衣服的时候，他会首先告诉客人，他自己的耳朵听力有点问题。所以，当他和客人

交流时，就不断地要求客人讲的声音大一点。 服装品牌折扣店货源不够，其他散货来凑

这一类指的就是一些店主在经营折扣店的同时，在市场上补充一些新款散货来销售，觉得这样能够让客户觉得门店更时尚。可是市场上散货和品牌服饰的做工毕竟有所差异，增加市场货，会让客户对门店的认知出现偏差，那么后期品牌货可能会存在积压风险，新款可能因为进货成本在那儿，价格偏高难以占领市场。这样对门店两类货源的经营都是一种伤害。