

卖衣服如何进货三彩20年春装新款女式风衣外套

产品名称	卖衣服如何进货三彩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:三彩 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

卖衣服如何进货三彩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、南宁衣服进货、微信大牌服装从哪拿货、服装走份工厂拿货。

其实，顾客进店时都有一定的目的性，在他们还没有找到目标之前，或者没有发现让自己稍有兴趣的产品之前，导购就提前进入顾客的思考范围，甚至是喋喋不休的介绍产品，往往会受到他们当下心理的排斥。也就是说，导购接待顾客的时机不能过早，那样会招来拒绝；但也不能太晚，这样也会让人感觉慢待，服务不周到。行为压力，错误的话术，何谓压力？压力就是让顾客感觉不舒服！不舒服的结果是什么？就是摆脱不舒服！对于进店顾客不舒服的原因有两点：一是顾客敏感的部位，那就是向他掏钱，或者说钱掏的太快；第二是不要侵犯他的私人空间，不要纠缠不放，因为现在的顾客越来越自我，越来越讲究私人空间的自由。然而，基于上述两个原因分析，现在的终端导购要么把话说错，要么肢体行为不当，让沉默型顾客本来就戒备的心理变得更加封闭，以至于让他们产生这样的想法：不能理会导购，自己要快速寻找喜欢的产品，没有的话就赶快“转移”！所以，压力较大的接待其实是就是我们所说的“临门一脚”，不过是在把顾客往外“踢”，并且，自己浑然不知，剩下的要么是怪怨顾客太难对付，要么开始寻找自己产品没特色，要么责怪品牌知名度有问题，总之，会找出一大堆的问题来抱怨，并以此来原谅自己的过错。第一，上面已经讲过，不要紧跟，与顾客至少要保持1.5米以上的距离；不要阻挡顾客前行的通道（但是一定要适当的堵住他离开的路），要管住自己的脚，努力不要给顾客制造任何障碍

；第二，要说对话，管好自己的嘴巴。观察客户眼神和举止，主动提问，接近顾客，比如：服装实体店
货源之价位

价位区间的确定主要取决于门店的定位，即目标客群的消费实力是怎样的？比如自己门店主要是针对白领女性的时尚OL风格女装为主，售价区间春夏款在40-300区间的价位、秋冬款在100-500区间的价位，那么在进货时的货源价格就要在此基础上减半，且整单拿货能再谈低点儿价格。当然，冬装利润更高，所以价格上更有洽谈的空间，这些都需要根据实际情况进行调整。