

开衣服店进货渠道慕拉20年春装新款女式风衣外套

产品名称	开衣服店进货渠道慕拉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:慕拉 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

开衣服店进货渠道慕拉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、卖衣服进货的技巧、开服装店可以在网上拿货、开一间服装店去哪里拿货。

物有优劣之分，导购也一样也有优劣，有些导购的销售能力很强总能吸引顾客买单，我们把这些导购称为好的导购员，而有些导购销售水平一般，可能跟顾客交流很久也不能促成成交，让顾客产生不想购买的心理，这样的导购就是一般导购员。下面向大家介绍销售中的15个技巧，看看一般导购比好的导购差在哪里？在与顾客沟通中，好的导购员敢于释放自己的情感，其说服力达到了一个很高的水平，一般的导购员缺乏情感表达能力。好的导购员处于逆境时，比如受到顾客异议或是对价格存有异议时，由于本身的自信心与创造力，他们总是能够保持冷静，集中全部精力找出解决顾客异议的佳办法。一般的导购员更担心失去订单，他的不安与紧张情绪也影响了客户。好的导购员储存了丰富的书面知识与实践经验，任何情况下都能找到佳的并且已经通过验证的策略。一般的导购员只能想到一些基本的策略。好的导购员在困境中比如遇到艰难的价格谈判时，首先会想到的是过往成功的销售事例，这些都证明了他的能力。一般的导购员在这种情况下更多想到的却是过往失败的例子。好的导购员信任自己，信任自己家的产品，也信任产品给顾客带来的使用价值，他们能够把这种信任之情传递给顾客。一般的导购员既不能特别认同他的职业，也不能认同他销售的产品。好的导购员寻找的是那种个人能力与职务要求完全符合

的工作，这样他就会把工作当做一种使命。一般的导购员选择销售这个工作更多的是因为偶然事先并没有认清自己的优势与劣势。好的导购员要尽快取得成功，他们会马上开始应对为棘手的工作，比如不断攻克新顾客。一般的导购员却会选择所有可能的手段避开那些棘手的工作。 服装实体店货源之
搭配

巧用搭配及陈列可以帮助货源销售，爱无季小编经常看到有的客户常常因为橱窗里的服装搭配而买掉一整套衣服的情况，而这些衣服如果分开放在店里不做特殊搭配，有可能无人问津，善用搭配来促进服装的连带销售这是每个店主的必修课。怎样提升自己的服装搭配功力呢？要学会好的服装搭配，可以多看一些杂志和多逛街。另外，要想保证店里的服装能够进行搭配，在选货源时时就要注意风格统一。很多服装店主进货时只管进自己喜欢或者认为好卖的衣服，最后发现服装实体店货源里什么风格都有，一会正式，一会休闲成了大杂烩，这是进货大忌，绝对会分散进店客流的。