

衣服进货价怎么看嘉贝逸飞20年春装新款女式风衣外套

产品名称	衣服进货价怎么看嘉贝逸飞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:嘉贝逸飞 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

衣服进货价怎么看嘉贝逸飞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、品牌衣服进货价、一般去服装厂怎么拿货、怎么找服装代工厂拿货。

那些工作五年、十年的人仍然不专业，而有的人只工作了一两年，却表现的足够优秀，是因为，他们之间的差距表面上是十年与一两年的差距，而实际上是100小时与1000小时的刻意练习的差距！当导购向顾客推荐产品时，如果第一次推荐就被直接的拒绝，大概有90%的导购会继续向顾客再次推荐；如果第二次又被拒绝，大概只有10%的导购愿意继续推荐；当第三次又被拒绝，大概只有0.1%的导购愿意继续推荐了。如果一直被拒绝，却能坚持到第五次、第六次.....顾客的成交概率自然会增加。当顾客付完钱以后，99%以上的导购会非常兴奋的来一句：“谢谢光临请慢走！”就如此轻松的把顾客送出店铺了。其实顾客只是付钱而已，并没有说要走，也有很多顾客付完全款以后主动的再次购买。我在大单课程当中也讲过：付钱不等于销售结束。而在付钱之后继续推荐，或者请顾客坐下、倒杯水，或许能增加再次成交的机会，也就自然增加了连带率。一般的店铺都会有日目标、周目标、月目标。每天刚开始的时候，对目标充满能量和激情，一段时间不开单，或者感觉目标有难度，80%以上的导购便会放弃；月目标刚下来的时候，都想着誓必达成，一个星期过后，如果没有完成周目标，90%以上的导购都会放弃。而那些坚持到后一秒、甚至自愿加班完成目标的人，即使也可能没有完成目标，但业绩却在明显提升。70%

的导购会对刚刚进店的顾客进行判断，认为有的人一看就不会买、有的人一看只会买一款、有的人一看就很难搞.....结果发现，他的判断都正确了。因为你用什么态度判断，顾客就会给你什么结果。抢先定新货，勇敢要折扣

对于秋冬款的新货大家都知道可以提前一个季度进货，在秋冬款货源充足的时候，一般比较好跟供货商谈价格，同时供货商也会提供一些折扣的优惠，但在进入当季或者订货的旺季时，可能这些优惠就没有了。所以想要低价服装货源的店主朋友们可以提前咨询自己的供货商哦，也可以选一批提前款到店内存着的。