

全屋定制厂家 东营全屋定制 欢乐熊全屋定制快装

产品名称	全屋定制厂家 东营全屋定制 欢乐熊全屋定制快装
公司名称	广州欢哥智能家具有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	山东省临沂兰山区义堂镇福达工业园（山东运营地址）
联系电话	17862273177 17862273177

产品详情

1、纠正“差不多”心态，执行任何一项任务都要严格要求自己

纵观市场上的企业，为什么它们的牌子百年屹立不倒，经久不衰？因为他们不但在产品品质上精益求精，对于人的管理也更加精益求精，东营全屋定制，他们从不允许自己的员工做事时总是一副“差不多”的心态。

在这个竞争激烈的社会，要想做得出色，受到认可和欢迎，就必须严格要求自己，这也是把事情做好的保证，如果总是觉得“差一不二”就行了，那你将永远停留在“做完”那一步。

2、在执行中树立自己的品牌，既然做就要做好

在如今这个年代，人们对于一份工作的渴望，早已不再是谋生的工具那么简单，每个人都渴望在职场中闯出一片天地，业绩出色，有所作为。所以，很多人对于职业的情感都是神圣的，工作更多地成了一种精神支柱。

既然如此，一次的执行不仅可以带给你一个圆满的成果，还能使你渐渐树立其自己的品牌，产生源源不断的工作动力。所以，既然做就做好，这样一来，你的整个工作流程就会变成一种良性循环，任务就会轻松一步到位地搞定。

3、对自己和结果负责，全屋实木定制，提高核心竞争力

执行得不好，说到底其实是一个人对自己和结果不负责任的表现，而这样的人在职场中是很难提升自己的竞争力的。

因为竞争力的基础是执行力，执行不到位，甚至谬以千里，你之前描绘再好的蓝图也只是一张废纸，你交出来的终结果对企业没有任何价值，不过是在浪费人力、物力、财力罢了。

所以，身为企业员工，不要一味地背诵执行的重要性，更要在实际行动中把任务执行到位，对自己和结果负责，这样才能在“做完”的基础上“做好”，逐渐提高自己的核心竞争力。

- 1、厨房烟机插座要装在油烟机后面，就是下图画圆圈的后面。插座被烟机挡在后面不会露出来，全屋定制价格，更美观，在开槽的时候就要算准位置
- 2、厨房经常炒菜有油烟类似这种网格的门板就别装了，脏了不好清理。
- 3、厨房使用的电器比较多，要多布几个插座。
- 4、厨房能做U型尽量做U形的，U形厨房使用率更高，存储也更大。
- 5、厨房台面能做挡水条，这样水就不会掉地上。
- 6、厨房有用到水，地板记得做防水。
- 7、如果热水器离厨房较远，放热水时会比较慢，可以在水槽底下装个小厨宝这样热水来得快。记得在开槽前就留个插座在那。
- 8、地柜后面贴的瓷砖可以不用那么好的，可以买些便宜的，地柜装上去被挡住看不到，全屋定制厂家，贴便宜点的瓷砖还可以省点钱。或者直接用水泥粉刷不贴砖也行。
- 9、厨房灶台不能做在靠窗的位置，因为风吹进来会影响炒菜。把水槽位设在那，这样洗菜时看得远，光线又好人又不累。
- 10、厨房要设计人性化，食品储藏区、厨具储藏区、清洗区、备菜区、炒菜区、出菜区按这样的顺序来设计人在操作时更轻松。

实体店生意差的8大原因

穿着打扮过分随意

导购员的衣着在很多时候是影响顾客购买心情的一个原因，因为门店的装修与销售与导购人员的穿着，是客户对该门店的印象。穿着差、没品位的销售与导购人员，看起来让顾客觉得不够专业，不会提供的服务与专业。

话术老练太狡猾

打包票与轻率的承诺都是不负责任的做法，专业、负责的说法与态度，客户是看得到、听得到、感受得到的，千万别把客户当傻瓜或者冤大头，别以为客户都不懂行，现在的客户有的是钱和时间，人家可是货比三家过来的，还是把专业的产品知识与服务做好，忽悠与过分的吹嘘和打包票现在不流行那一套了，正规、老实的服务态度与说法才是客户喜欢的表现。

乱用“总监打折法”

很多门店推销的时候，喜欢用“总监打折法”吸引客户。不过现在很多顾客都知道了这个把戏，所以效

果比较差。还是老老实实回答客户的问题，解答产品试验与感受示范。

不是太过就是冷漠

有的店员认为自己店里产品较贵，对看起来貌似不具备购买力的顾客爱理不理，甚至用“你买的起吗？”的眼神看着顾客，造成了很不良的影响。当然还有一种刚好相反，拉着顾客像离别多年的乡亲一样，吓得客户“快跑为妙”。

问候是基本礼貌

有些门店在培训的时候，告诉导购员别太过于热情跟顾客打招呼，让客户自己选购慢慢逛，不要打扰客户，其实那是不对的，热情打招呼与适当地导购指引，是专业的导购员必备的专业技巧与基本礼貌，也是一种对客户的尊重表现。让客户有宾至如归的感受，才是客户需要的，也是我们想要达到的目的。

不懂客户消费心理

了解客户的需求，满足客户的需求，才是客户真正想要的。而不是“老王卖瓜，自卖自夸”的销售话术与导购技巧。了解客户的真正需求，再找出自身的产品优势，以的导购技巧将两者相结合以满足客户的需求，才是更为明智的销售方法。

一问三不知

导购员的产品专业水平和销售技巧不够，甚至一问三不知，往往容易让客户产生该品牌产品不可靠的感觉。

处理能力与技巧差

客户抱怨处理的不佳或者不及时，等于在赶走顾客。处理客户的抱怨技巧跟销售技巧一样重要，抓住一个抱怨的客户，赢得十个转介绍的客户;失去一个抱怨的客户，会增加十个帮您做不好的宣传员。

全屋定制厂家-东营全屋定制-欢乐熊全屋定制快装由广州欢哥智能家具有限公司提供。“板材,实木门窗,原木装饰线条”就选广州欢哥智能家具有限公司(www.hlxjzyp.cn)，公司位于：山东省临沂兰山区义堂镇福达工业园（山东运营地址），多年来，欢乐熊全屋定制快装坚持为客户提供好的服务，联系人：谢总。欢迎广大新老客户来电，来函，亲临指导，洽谈业务。欢乐熊全屋定制快装期待成为您的长期合作伙伴！