

反季节羽绒服品牌童装批发 创优品服务好

| | |
|------|-------------------------------|
| 产品名称 | 反季节羽绒服品牌童装批发 创优品服务好 |
| 公司名称 | 广州创优品服饰有限公司 |
| 价格 | 面议 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州市白云区白云三线志景科技创艺园大彭岭路7号二楼202室 |
| 联系电话 | 17727627427 |

产品详情

创优品服饰一直秉承“诚信经营、合作共赢”的经营理念，在全国实行零加盟、零保证金，统一形象、统一管理、统一配送、统一促销、统一广告的经营模式，针对不同市场而采取直营、联营、经销等自由灵活的经营合作方式，让客户轻松开店、经营，轻松获利，全1面为广大客户打造具有绝1对竞争优势的终端零售、批发市场！反季节羽绒服品牌童装批发价格

听的技巧

一个顾客匆匆地来到某商场的收银处说：“小姐，刚才你算错了50元……”收银员小姐满脸不高兴：“你刚才为什么不点清楚，银货两清，概不负责。”顾客说：“那就谢谢你多给的50元了。”

所以，千万不要打断客户的话，除非你想让他离你而去。其实这就是我们常常在沟通技巧中强调的要学会倾听。

【导读】每花一分钱都要问自己四个问题：1花这一分钱我想要获得什么样的结果2、没有这个结果有什么损失?3、不花钱或者少花钱能不能达到这个结果4、花这一分钱能获得这个结果吗?

1、坚持在店门口派发宣传品，邀请顾客进店!(世界500强麦当劳还让员工在街上派发优惠券呢!)

创优品服饰一直秉承“诚信经营、合作共赢”的经营理念，反季节羽绒服品牌童装批发销售，在全国实行零加盟、零保证金，统一形象、统一管理、统一配送、统一促销、统一广告的经营模式，针对不同市场而采取直营、联营、经销等自由灵活的经营合作方式，让客户轻松开店、经营，轻松获利，全1面为广大客户打造具有绝1对竞争优势的终端零售、批发市场！反季节羽绒服品牌童装批发价格

争取一个新顾客比维护一个老顾客要多6-10倍的工作量，成本是5倍。也就是说，老客户比获取新客户的成本小得多，收益却大得多。

每个店里都有一些“沉睡客户”——曾经在店里消费过，反季节羽绒服品牌童装批发，留下了电话或微信等联系方式，但之后却没有再来过，像是“睡着了”。

TA们不仅有着巨大的消费潜力，更像是一面镜子，通过叫醒TA们，分析不来店的原因，反季节羽绒服品牌童装批发，店里存在的问题都能暴露出来。

怎么叫醒？

首先，你要先找出TA们。

要设定一个时间段，反季节羽绒服品牌童装批发出售，比如半年（所卖服装档次越高，购买频次越低，时间可设置更长一点），对曾经到店消费但时间段内没有再来的顾客进行盘点，将他们的姓名、联系方式、年龄特征、消费习惯等列个清单，内容越详细越好。

创优品服饰一直秉承“诚信经营、合作共赢”的经营理念，在全国实行零加盟、零保证金，统一形象、统一管理、统一配送、统一促销、统一广告的经营模式，针对不同市场而采取直营、联营、经销等自由灵活的经营合作方式，让客户轻松开店、经营，轻松获利，全1面为广大客户打造具有绝1对竞争优势的终端零售、批发市场！反季节羽绒服品牌童装批发价格

- 12、坚持每月一个会员日，会员日必须送会员一份礼品。
- 13、制定计划控制过程，必须量化到数字!
- 14、做到每一个商品都是正面超向顾客。
- 15、保证每一块地板砖都是干净的。
- 16、给进店个顾客分析完皮肤后再开口说话!
- 17、让每一个店员都明白，所有的顾客都喜欢被热情接待，讨厌被冷落。
- 18、商品旁边多一张小海报，这款商品的销量可以增加16%。
- 19、用有趣的语言、图片、道具将你的店打造得有趣。

反季节羽绒服品牌童装批发-创优品服务好由广州创优品服饰有限公司提供。广州创优品服饰有限公司（www.gzcypz.com）拥有很好的服务与产品，不断地受到新老用户及业内人士的肯定和信任。我们公司是商盟认证会员，点击页面的商盟客服图标，可以直接与我们客服人员对话，愿我们今后的合作愉快！