第一图书网, tushu007.com

<<服装导购这样说，这样做>>

图书基本信息

书名：<<服装导购这样说，这样做>>

13位ISBN编号：9787509009475

10位ISBN编号：7509009472

出版时间：2013-12-16

出版时间：当代世界出版社

作者：陈莹莹

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

“ 三分货，七分卖 ”是服装销售的一句至理名言，而真正接触顾客的一线人员——导购则是这“ 七分卖 ”中最为重要的一环。
可以这么说，导购的销售能力与水平，在很大程度上决定了服装门店生意的好坏。

在服装销售过程中，导购员首先需要将自己“ 销售 ”给顾客，让顾客接受你、认可你；你需要准确把握顾客的需求，做好顾客的“ 消费顾问 ”，将适合的款式推介给顾客；你需要巧妙地解答顾客的各种困惑，消除顾客的各种疑虑；你需要练就一双“ 慧眼 ”，以足够的悟性判断出顾客的购买信号，并适时地“ 推 ”顾客一把，让顾客变意向为行动……只有这样，你才能成为一名真正优秀的导购，你的职业道路才会越走越宽。

为了帮助众多服装导购人员提高销售技能，提升销售业绩，我们特地编写了本书。
在书中，我们依托多年来的服装销售实践与培训经验，大量收集整理了服装导购过程中经常遇到的诸多情景，并将每个情景划分为“ 情景再现 ”、“ 错误应对 ”、“ 情景解析 ”、“ 正确应对示范 ”四大模块，即依照麦肯锡发现问题和分析问题的方法论有步骤地解决问题，力求循序渐进地启发读者的思维，帮助读者逐步提高销售技能，从而取得骄人的销售业绩。
书中的各个场景均经过精挑细选，让大家可以在实际工作中活学活用。

本书服装导购人员提升自身素质、提高销售业绩的必读书，也是门店经理做好员工培训的重要范本。
它是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用培训教材。

书籍目录

第一章 赢得顾客的好感
情景1：
刚开店门/刚准备打烊，有顾客来了....002
情景2：
正在忙碌时，却有顾客前来光顾了....004
情景3：
没有顾客时，导购不知道该干什么....006
情景4：
顾客总是询问一些专业问题，烦死了....012
情景5：
顾客问：这款衣服有红色的吗....017
情景6：
顾客对导购的推介好像没有什么兴趣....020
情景7：
顾客总是抱有怀疑态度，不愿相信导购的话....023
情景8：
顾客总是拿其他品牌或其他门店的衣服来作对比....027
情景9：
接待复数顾客时，不知道谁才是真正的决策者....032
情景10：
同行顾客之间意见不统一，不知道该听哪位....037
第二章 让顾客变得漂亮
情景1：
顾客只是这儿摸一摸那儿看一看，却不愿试穿....046
情景2：
顾客试穿了好几个号码都不合身....049
情景3：
顾客试衣时，突然产生了不满情绪....052
情景4：
顾客在试衣时，闲逛顾客插嘴影响了她....056
情景5：
顾客试了几套衣服后，什么都不说就准备走了....059
情景6：
这个款式太土了，不好看....062
情景7：
这衣服穿起来太显胖了....066
情景8：
这件衣服穿起来显得好老气....070
情景9：
这衣服穿起来好紧呀....073
情景10：
衣服很合身，可是顾客却觉得有点小....076
情景11：
你们的衣服颜色怎么都那么深呢....079
情景12：

款式还不错，可是颜色不适合我....082
情景13：
款式还可以，不过面料好像不是很好....086
情景14：
这面料太轻了，风一吹就掀起来了....090
情景15：
面料太硬了，穿起来很不舒服....093
情景16：
你们的款式也太少了吧....096
情景17：
你们的衣服越来越年轻化了，都没有我穿的款式....099
情景18：
这件衣服的领口有点低，容易走光....102
情景19：
算了，这种款式的衣服我已经有一件了....105
情景20：
算了，这款衣服满大街的人都在穿....108
情景21：
我同事有一件，我不想和她穿一样的....112
情景22：
我穿这个，会不会显得太年轻幼稚了....116
情景23：
好看是好看，不过我不喜欢低腰的....119
情景24：
我觉得裤子太长，可是改短了又不好看....122
情景25：
算了，还是觉得这件衣服我穿起来不好看....125
第三章 消除顾客的品质疑虑
情景1：
你们怎么会找×××代言呢....130
情景2：
你们真的是国际品牌吗....133
情景3：
你们这个是新品牌吧，以前都没有听说过....137
情景4：
你们的衣服和××牌子的都差不多，到底谁仿谁啊....140
情景5：
你们新品上架的速度实在太慢了....143
情景6：
这衣服的面料好像不是很好....146
情景7：
这种面料的透气性好像很差....149
情景8：
这不是纯棉的，我不喜欢....152
情景9：
这衣服的车工不好，线头又多....156
情景10：

算了，这衣服不能机洗，太麻烦了....159
情景11：
旧款重新上架，被顾客认出....162
情景12：
由于款式类似，顾客误认为新款是去年的旧款....165
情景13：
顾客担心促销的衣服有质量问题....168
情景14：
听说羊毛衫很容易掉毛，还会起球....171
情景15：
顾客看上了一件针织衫，因为担心会变形而犹豫不决....175
第四章 守住价格就是守住利润
情景1：
顾客看了标价或听了报价，转身就要离开....180
情景2：
顾客试穿满意，可是一问价格就不想要了....185
情景3：
这件还不错，就是太贵了....189
情景4：
明明是促销不讲价的，顾客还是要还价....193
情景5：
我是你们店长的朋友，怎么着也得优惠点吧....197
情景6：
我不要赠品/积分，直接给我打个折扣吧....201
情景7：
我都来了好几趟了，再给打点折吧....205
情景8：
我是你们的老顾客，不能优惠点吗....209
情景9：
我是你们的老顾客介绍过来的，可以优惠多少....212
情景:10：
款式差不多，隔壁店/××品牌却比你们便宜很多....215
情景11：
好像你们的衣服越来越贵了....219
情景12：
你们现在打7.5折，以后还会不会有更低的折扣....222
情景13：
你们的衣服怎么都这么贵？
这条街就你们最贵了....225
情景14：
你们什么时候会打折呀....228
情景15：
现在连国际品牌都打折，你们凭什么不打折....232
情景16：
怎么你们的衣服还没有过季就开始打折....235
情景17：
我也懒得再讲价了，你说吧，最低多少肯卖....238

第一图书网, tushu007.com

情景18：
给我去掉18元的零头，我现在就买下....241
情景19：
顾客明明很喜欢这件衣服，却拼命在讲价....244
情景20：
你们家的衣服都很一般，却都卖得这么贵....248
情景21：
这条裤子这么贵，送我条皮带可以吧....252
第五章 踢好“临门一脚”
情景1：
顾客认为太贵了，没必要买这么好的衣服....256
情景2：
我先逛逛，考虑一下再决定吧....260
情景3：
我回去和我老公商量一下再说吧....263
情景4：
陪同者左右了顾客的决定....267
情景5：
顾客明明已经有了购买兴趣，却还是犹豫不决....270
情景6：
顾客左挑右选了好几件，不知道该选哪一件....274

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com