

<<家具这样卖才赚钱>>

图书基本信息

书名：<<家具这样卖才赚钱>>

13位ISBN编号：9787515502519

10位ISBN编号：7515502517

出版时间：2012-1

出版时间：金城

作者：吴建华

页数：251

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>

<<家具这样卖才赚钱>>

前言

现在我国家具行业不仅仅是陷入“红海”竞争，还面临着行业“寒潮”的侵袭。如同我国的房地产行业，我们的家具行业已经进入卖场急剧扩张、竞争对手增多、终端销售成本居高不下的“过度竞争”阶段。

特别是2011年“达芬奇”事件后，广大消费者对整个家具行业的诚信度已经产生质疑。

从目前市场走势上看，我们应该警醒：家具行业发展的高潮期已过，市场拐点已经提前到来。

特别是很多原本以出口业务为发展核心的外贸厂家，自从2008年全球金融危机爆发后，国外市场发展难度增大，纷纷调整市场重心，出口转内销，无疑又进一步加剧了国内家具市场的竞争。

很多原本发展顺风顺水的企业发现，好像一夜之间，竞争对手就出现在自己店铺的卖场中。

折扣比我们更低，服务比我们更好，不得已只能被动地参与竞争。

而最应该引起我们企业和导购关注的是，现在的顾客消费是越来越理性，越来越挑剔。

买一个床垫，他（她）不仅仅要比产品质量，还要比品牌，比服务。

另外，现在顾客购买家具的方式也在发生变化，以前顾客买家具，一般是在一个商场内货比三家，现在不是了。

现在有些顾客为了买到中意的家具，甚至不惜花费时间和成本，跨区域购买；也有些顾客不愿到店铺实地挑选、购买，他们就在家网络订购。

我们家具企业和奋战在终端一线的导购们，你们意识到这一点了吗？

在日益急剧的市场竞争中，在家具行业拐点即将到来的今天，我们企业应该何去何从，我们导购应该如何面对？

现在家具行业扩张是如此剧烈，顾客越来越难争取，有些区域市场上，已经出现了导购比顾客还多的情况，这不得不令人深思。

从家具终端销售的角度出发，我们企业和导购除了要关注市场环境的变化外，还应该把目光放回到我们自己身上。

不错，市场是越来越难做，顾客是越来越难打动。

我们除了正视危机，适应危机之外，更应该加速提升我们的“内功”。

现在我们家具企业所面临的难题主要有两个：一个是导购的销售技巧不高；另一个是单点业绩难以提升。

在本书中，我紧紧抓住这两大难题，剔除了繁琐的理论，只讲实战的销售技巧，直白的销售话术，广大导购可现学现用。

销售有法，但无定法。

我们导购要想成为一流的门店导购，除了必备的心理素质要过硬，还要有胆有识、有勇有谋；要在掌握商品知识的基础上，牢记销售流程，精通销售话术，然后根据具体顾客灵活运用，最终提高个人销售技能，提升店铺销售业绩。

这本书共分六章，且紧紧围绕终端销售完整流程——家居门店销售六步曲展开。

销售六步曲第一步：准备——教导购如何做好销售准备，如果没准备，销售就会失败得很狼狈。

销售六步曲第二步：迎宾——教导购如何打破销售“坚冰”；如何诱发顾客的兴趣，吸引顾客的眼神，留住顾客的脚步。

要知道，把顾客留在门店，顾客在门店待的时间越长，成交的机会就越大。

销售六步曲第三步：了解需求——教导购360°探寻需求，180°锁定决策人。

销售六步曲第四步：推荐产品——要想成交，必须把商品的“坏处说够、好处说透”，此章重点在教导购掌握肢体语言等销售情商的应用，学会运用体验式销售、顾问式销售技巧。

销售六步曲第五步：快乐成交——教导购如何“锁定商品使用者、搞定决策人、排除参谋者”；如何运用导购、店长、门店经理团队配合式成交；如何排除顾客异议，驾驭价格谈判；如何掌握“催单、逼单、开单”的节奏和推动。

另外本章重点强调，门店销售成交后一定要顾客一种“赢”的感觉。

要知道，商品已在门店，我们不能再提升商品的优势，但我们可以掌控顾客消费的感觉。

<<家具这样卖才赚钱>>

销售六步曲第六步：送客——教导购给顾客留下一个好印象，开启售后服务，避免顾客毁单；挖掘顾客背后的资源，让顾客成为你的销售“下线”。

书中内容依据销售六步曲，通过发现问题——分析问题——解决问题的方式讲述，每个环节都根据导购销售过程中遇到的问题，提炼出关键所在，然后给出具体的、明确的解决方案和话术范本。

我相信，这些技巧一定能够让诸多读者的销售能力在短期内得到大步提升，使你能够获得前所未有的突破。

最后，在这里，我要感谢每一位对本书给予关注及支持的朋友，没有你们就没有这本书的完美出炉。

<<家具这样卖才赚钱>>

内容概要

《家具这样卖才赚钱：家具门店业绩提升攻略》不讲烦琐的理论，只讲实战的销售技巧，直白的销售话术，广大导购可现学现用。

《家具这样卖才赚钱：家具门店业绩提升攻略》强调，销售有法，但无定法。

现在的终端市场，顾客的争夺已近白热化。

想成为一流的门店导购，提升门店业绩，就必须心理素质过硬。

要有胆有识、有勇有谋，要做到“稳、准、狠”；要在掌握商品知识的基础上，牢记销售流程，精通销售话术，然后根据具体顾客灵活运用。

<<家具这样卖才赚钱>>

作者简介

<<家具这样卖才赚钱>>

书籍目录

销售六步曲之第一步：明确定位，做好准备明确职业定位，导购到底是做什么的“局外生慧”——我们是顾客的家居顾问优秀导购应具有的良好心态做好产品和店铺形象顾客只相信他看到的，不相信他听到的准备好成交时要用的物品没生意为什么也要忙起来销售六步曲第二步：赢在起点，迎宾“破冰”给顾客的第一印象是很重要迎宾“破冰”之道学会跟顾客“搭讪”销售六步曲第三步：望闻问切，3600了解需求做好销售，从了解需求开始说不如听，听不如问听的技巧，问的技巧，说的技巧360。探寻需求180。

锁定决策人——看准谁才有决策权与顾客交流的过程中，别总是被顾客牵着鼻子走销售六步曲第四步：展示产品，精准推荐坏处说够、好处说透卖点提炼的原则与方法巧妙激发顾客的购买欲望多向顾客请教，要让他们有优越感肢体语言是不可缺少的表达手段引导顾客体验——您来试一下切忌跟踪式的现场推销销售六步曲第五步：团队配合，快乐成交高效逼单：假定成交法，解决异议驾驭价格谈判，让步总是有条件的搞定决策人，排除参谋者门店销售“配合成交法”注意行为，成交前踢好“临门一脚”迅速开单，快而不乱销售六步曲第六步：做好送客，售后就是售前送客：给顾客留下一个好印象销售永远不会也不能结束，售后问题就是售前问题顾客的投诉和退货二选一，你选哪一个提高顾客回头率，让顾客为你转介绍百万业绩成功之道——教你如何签大单

<<家具这样卖才赚钱>>

章节摘录

版权页：插图：正如我强调的，作终端导购和做其他销售不同，不仅仅需要在短时间内完成整个销售流程，还要珍惜每次销售的机会。

为此，我们要在开门营业前，顾客上门前做好心态调整，把自己的心态调整到巅峰状态，把自己的状态调整到最佳状态。

我们还要警惕不良的消极心理，把不健康的消极心态排除在外，在工作中时刻保持良好的工作心态。在工作中，容易影响我们导购工作的不良的消极心理主要有以下几种：1.自卑的心态在传统上，导购这种工作一直不被人们重视。

很多导购也是因为学历不高才选择从事这一职位，所以他们中很多人都抱有这种态度，认为自己能力不佳，技不如人。

显然，这是典型的自卑心理表现。

从心理学上看，自卑属于性格上的一个缺点，是一种因过多地自我否定而产生的自惭形秽的情绪体验。

但我要恭喜各位导购，一个能意识到自己有自卑感的人，要比自己感觉不出来的人好很多，你意识到这一问题，就意味着你已经走上了克服自卑的道路。

2.报复的心态报复心理是在社会交往中欲以攻击方式对那些曾给自己带来挫折、不愉快的人，发泄怨恨、不满的一种情绪。

<<家具这样卖才赚钱>>

编辑推荐

《家具这样卖才赚钱:家具门店业绩提升攻略》编辑推荐：门店销售六步曲、四套成交话术、数十种价格谈判和成交技巧、数百个一线销售案例。

易复制，能卖货；马上学，立刻用。

慕思寝具、柏森家具、皇朝家私、顾家家居、七彩人生等知名企业的销售人员已借助《家具这样卖才赚钱:家具门店业绩提升攻略》的方法与技巧创造了惊人业绩！

<<家具这样卖才赚钱>>

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>