

<<服装热销有绝招>>

图书基本信息

书名：<<服装热销有绝招>>

13位ISBN编号：9787301151051

10位ISBN编号：7301151055

出版时间：2009-5

出版地点：北京大学

作者：肖晓春

页数：225

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>

## <<服装热销有绝招>>

### 前言

近年来，“终端为王”、“得终端者得天下”的理念为越来越多的服装企业所认同，为了抢占“好位置”，为了“拼面积、拼装修”，服装企业对终端的投入越来越大，负担也越来越重。但高投入未必带来高回报，很多终端一个月下来往往是给商场或店铺业主白白打工。

为什么有了好产品，有了好位置，有了好装修，销售业绩却不尽如人意呢？

因为服装的制造技术、款式设计、店面形象、装修陈列等很容易被竞争对手模仿，销售策略和形式也很容易被模仿，只有代表公司形象和服务意识的店面人员所表现出来的思想、行动和意识才是不可模仿的！

因此，店面人员才是提升终端卖场业绩最重要的因素，他们是为服装企业实现“从商品到货币最惊险的一跳”的一线战士，是每天接触顾客的人，他们的态度和能力决定着服装企业的销售成败。

然而，很多服装企业却忽视了对店面人员的培训，未经培训的店面人员就像没有经过训练的士兵匆匆提枪上阵一样，结果可想而知，业绩也就无从谈起。

因此，未经培训的店面人员是服装企业最大的成本和利润流失的黑洞，企业要弥补这个黑洞，找到有效提升服装销售业绩的解决之道，就要找到一种简单有效、易于执行且成本较低的培训方式。

据统计，许多有着多年工作经验的店面人员竟然没有接受过一次专业的培训，他们就像黑夜中苦苦摸索的前行者，销售服务全凭惯性和运气，甚至很多人天天都在犯常识性的错误，他们在终端卖场无所事事或者用不正确的方式与顾客沟通，每天重复着错误的销售心态、错误的语言和错误的销售技巧，他们自己及其管理者却浑然不觉。

## <<服装热销有绝招>>

### 内容概要

本书是服装服饰企业内训及经销商大会王牌培训课程“服装销售实战情景训练营”的完整教材，也是服装服饰导购、店长及主管、加盟商必备的实战宝典，更是馈赠员工及加盟商的最佳礼物。

书中101个销售情景极具代表性，是服装服饰销售中每天都会遇到却又难以应对的问题。

每个销售情景均以客户需求为出发点，以服装服饰销售人员的沟通技能为线索，按“常见应对”、“引导策略”、“妙语范例”、“方法技巧”和“举一反三”等结构逐一讲述，简洁易懂，即学即用！每天只需花上几分钟，学会三五句销售妙语，每天多卖三五件衣服，30天内妙语连珠、业绩飙升！

本书及培训课程适用人群：服装服饰与珠宝首饰专卖店/专柜的导购、店长、加盟商、代理商，以及品牌企业的市场督导、培训师、区域主管、零售经理、营运经理、营销总监等相关人员。

## <<服装热销有绝招>>

### 作者简介

肖晓春，华夏鸿图企业管理有限公司总裁，睿众（中国）管理咨询机构首席顾问，连锁标准化先行者，终端业绩引爆模式开创者，精细化店务管理实践者，著名连锁及营销双栖专家。

历任多个名牌企业总经理、首席顾问及重点大学教授，为数百家品牌企业提供“解决问题，创造价值”的顾问式培训，辅导成千上万的代理经销商及门店终端规范管理及提升业绩，以专业、系统、实效闻名业界。

长期专注于连锁终端实战，研究开发出“服装服饰销售实战情景训练”与“服装服饰连锁标准化管理解决方案”等特色项目，通过“服装服饰卖点提炼+服装服饰销售妙语+实战闯关情景训练”三合一模式，帮助服装服饰企业实现终端销售专业化与连锁管理标准化。

编著的培训实务图书包括《服装热销有绝招》、《家电数码产品热销有绝招》、《店长终端管理工作手册》、《店长终端业绩提升手册》、《零售终端实战培训手册》、《开店管店旺店》、《连锁加盟创业指南》、《精细化营销》、《人性化管理沟通》等。

## <<服装热销有绝招>>

### 书籍目录

第一章 寻机开场 情景1 顾客走进服装店/专柜 情景2 顾客与同伴一起选购衣服 情景3 老顾客再次光临店铺 情景4 旺场时多位顾客同时进店 情景5 顾客进店后慢慢走，到处看衣服 情景6 顾客进店后直接去看某件衣服 情景7 顾客在某件衣服前停下脚步仔细看 情景8 顾客提出“你不要跟着我，我先随便看看” 情景9 顾客说“你别唠唠唆唆，我自己会挑” 情景10 顾客随便看到一件衣服就问“多少钱” 情景11 顾客爱理不理，对推荐的衣服不感兴趣 情景12 顾客进店看了一会，什么都不说就要离开

第二章 需求挖掘 情景13 顾客想选购什么类别的衣服 情景14 顾客选购衣服时重点考虑哪些因素 情景15 顾客想选购什么价位的衣服 情景16 顾客喜欢什么款式的衣服 情景17 顾客喜欢什么面料的服装 情景18 顾客喜欢穿什么颜色的衣服 情景19 顾客喜欢什么风格的服装 情景20 顾客购买衣服是自己穿还是送人 情景21 顾客只是想逛逛，还是今天就买 情景22 顾客看了很多衣服都不满意

第三章 引导体验 情景23 顾客只是看衣服，不愿意试穿 情景24 你们卖衣服的肯定都说自己的衣服好啦 情景25 我本来就胖，穿上这衣服就更显胖了 情景26 这件衣服的颜色不适合我 情景27 这种料子看起来显旧，像旧衣服一样 情景28 你们的衣服太少了，挑来挑去都找不到喜欢的 情景29 这个款式太普通了，满大街都是 情景30 这个款型与去年的旧款差不多啊 情景31 这款打折的衣服挺好的，可惜是旧款 情景32 你们的衣服做工太粗糙了，这么多线头 情景33 这件衣服穿在我身上，感觉怪怪的 .....

第四章 应对拒绝 第五章 异议处理 第六章 缔结成交 第七章 售后服务 第八章 怨诉处理

## <<服装热销有绝招>>

### 章节摘录

第一章 寻机开场 情景3 老顾客再次光临店铺 引导策略 老顾客是店铺最宝贵的财富，当看到老顾客进店时，导购应亲切、热情地上前打招呼，与老顾客套近乎，创造良好的交流气氛，尽量让老顾客感觉到自己很受重视，在你的店铺里购物很快乐。

为了让老顾客感觉自己很受重视，导购应记住老顾客的面孔和名字，打招呼的时候对顾客的姓名加以尊称。

与老顾客寒暄问候时，导购应自然轻松地提到顾客关心的事情，如顾客的亲人、上次购买的衣服等，拉近双方之间的距离，然后自然而然地把话题引导到服装的推荐和老顾客的试穿上。

妙语范例 导购：“哎呀，王小姐！好久不见了！

您差不多一个月没过来了，我们都很想您！

我们店刚上了新货，有几件特别适合您，您穿上肯定很有女人味，回头率100%！

您过来看看喜不喜欢，我拿适合你的尺寸给您试穿一下？

” 导购：“张小姐，欢迎光临！

我记得您上次和先生一起来过，上次您买的套装穿得还满意吧？

最近我们又出了很多新款呢，您看看喜欢哪几款，我拿给您试一下？

顺便提醒一下，上次给您办的贵宾卡这次购物就可以用得上了。

” 导购：“哇，张姐又带女儿一起购物啦，这次买了衣服又买了鞋子啊，真是大丰收啊！

走了那么久你们应该都累了吧，要不要先坐下来喝口水再继续挑？

我们前两天上了很多新货，有很多都特别适合您，等会儿我再为您慢慢介绍，好吗？

”

## <<服装热销有绝招>>

### 编辑推荐

《服装热销有绝招》讲述妙语连珠，天下没有难卖的服装。

<<服装热销有绝招>>

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>