

<<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>

## <<服装导购这样说，这样做>>

### 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”，将适合的款式推荐给顾客；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。

## <<服装导购这样说，这样做>>

### 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：

## <<服装导购这样说，这样做>>

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：

## <<服装导购这样说，这样做>>

- 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

<<服装导购这样说，这样做>>

- 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

<<服装导购这样说，这样做>>

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>