

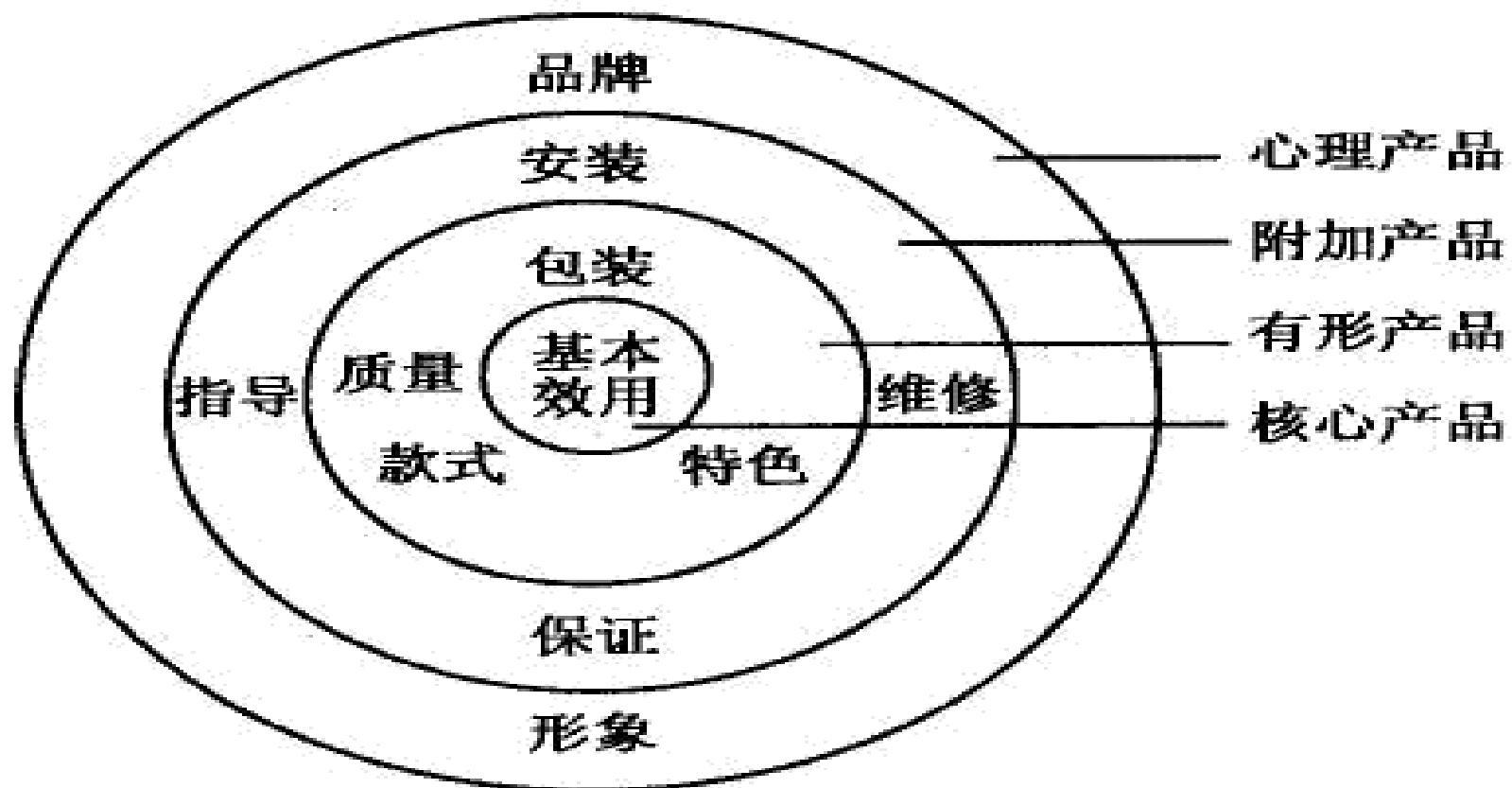
# 门店销售动作分解

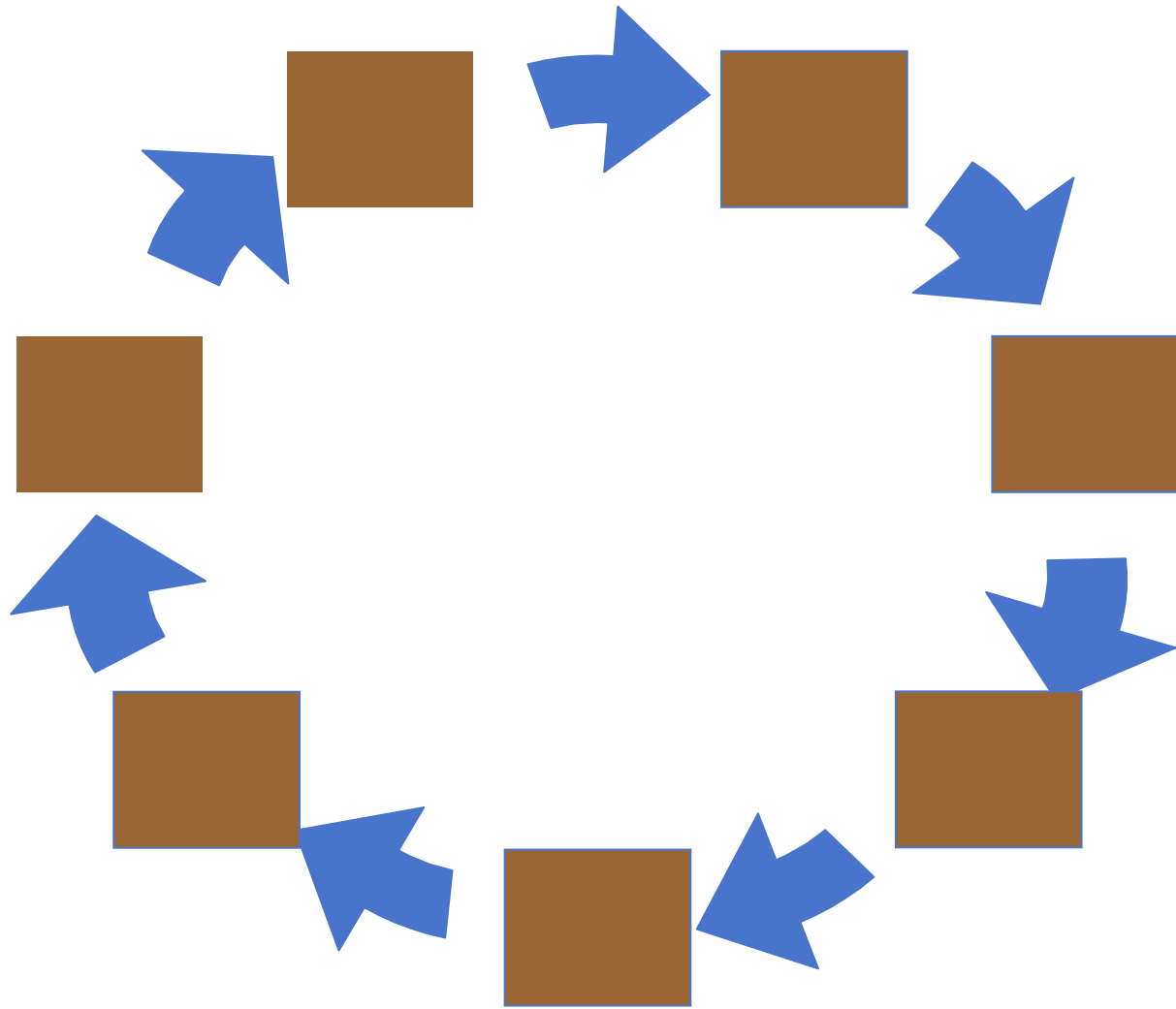
# 家居建材门店集客方法

# 吸引客人进店的方法

- 清洁
- 陈列
- 发货
- 培训
- 电话回访
- 整理订单
- .....

# 用忙碌景象吸引客人进店





# 第一步、迎宾

## 1-1、常见的迎宾语

- “你要买什么产品？”
- “我们店里正在做活动，打8折。”
- “您好，需要点什么？”
- “您好，需要我帮您吗？”
- “这是我们的最新款，喜欢吗？”
- “欢迎光临，随便看看”

## 1-2、正确的迎宾

尊重的态度

真诚的问候

贴心的服务

# 第二步、开场

## 2-1、接触的最佳时间

当顾客与导购的眼神相碰撞时；

当顾客四处张望，像是在寻找什么时；

当顾客突然停下脚步时；

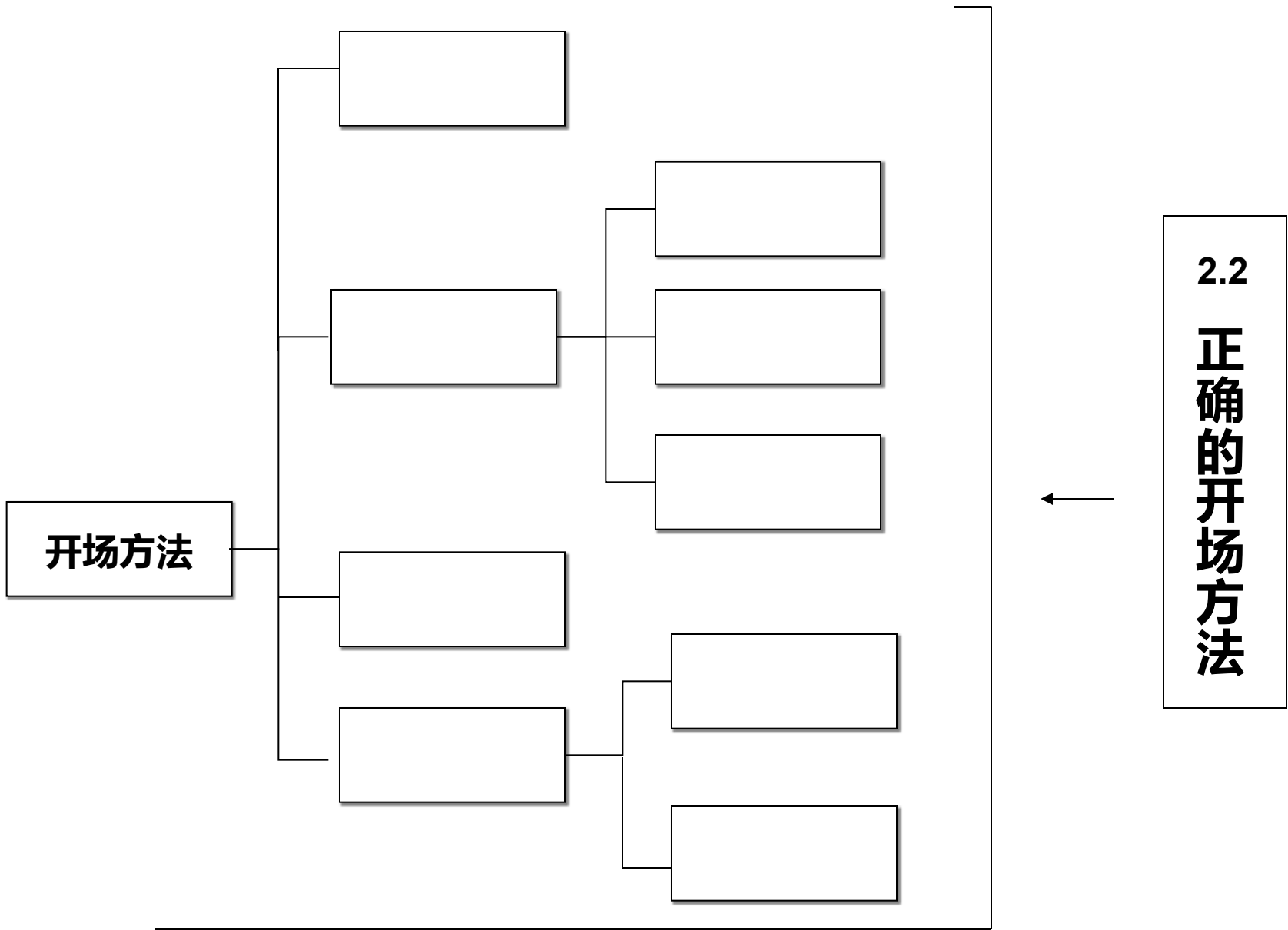
当顾客长时间凝视我们的商品时；

当顾客用手触摸我们商品时；

当顾客主动提问时；

.....





## 2-3、赞美的技巧

---

---

---

---

---

# 第三步、识别顾客

显性需求：

隐性需求：

**作为导购员，你必须牢记的三句话：**

**从哪些方面判断顾客今天买还是不买？**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

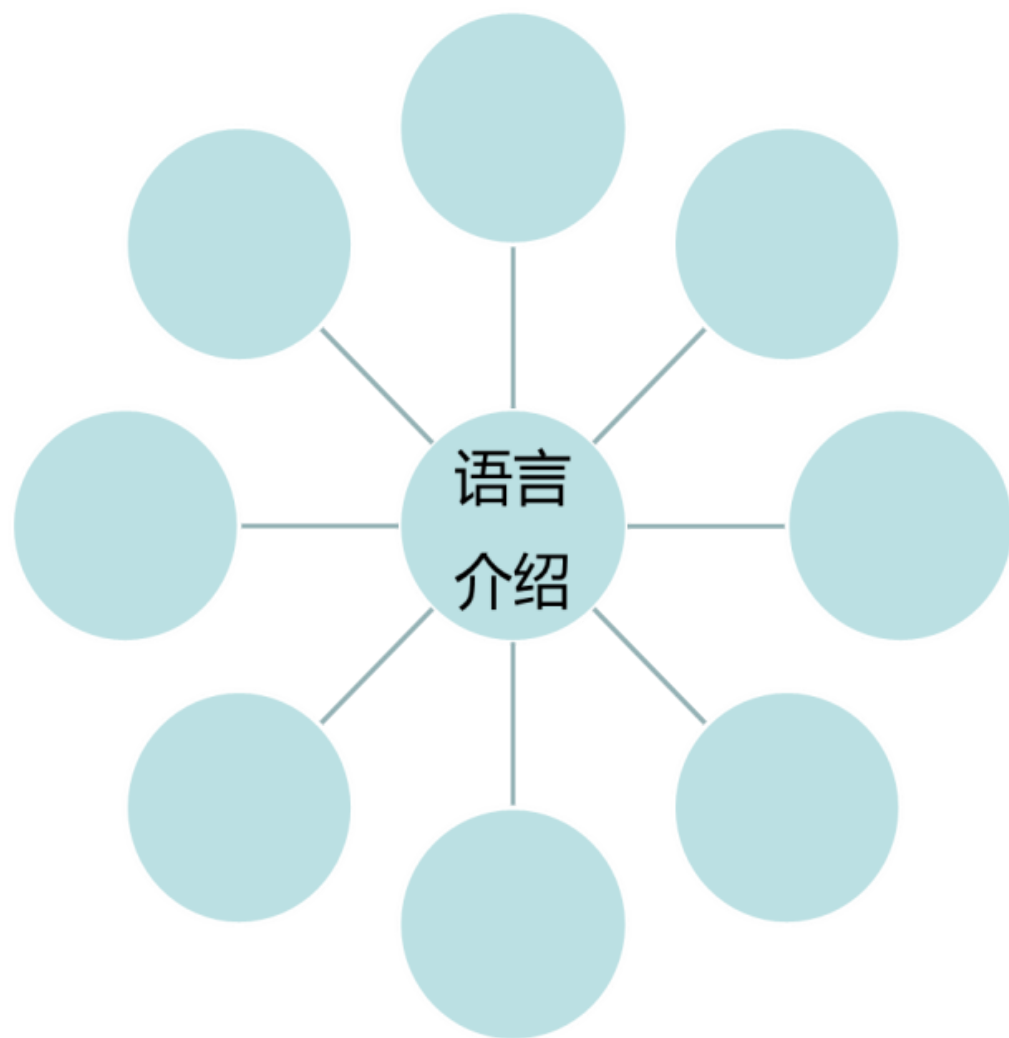
确定顾客今天不买，我们该做什么？

1、

2、

# 刺激顾客今天就买

- 新品刺激
- 限量刺激
- 价格刺激
- 礼品刺激





# 如何要到顾客电话？

1

2

3

# 了解顾客购买预算方法

**直接询问**

与顾客建立了信任关系后，可直接询问

**管中窥豹**

拿一款辅料、小件问问他的意见

**旁敲侧击**

前端产品、小区、其他顾客的方案

**敲山震虎**

拿一款最贵的产品试试他的反应

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：  
<https://d.book118.com/667046013026006056>