

## 客人说为什么你们自己量身定做的衣服比批发市场上要贵一样的东西，客户说我比别个卖的贵，怎么办-股识吧

### 一、为什么淘宝上订做的衣服要贵一些，还不能退换？

定做商品一般都是别人要的才会做，商品比较特别一点，所以比较贵一些咯，一般定做的商品是不可以退的吧，除非店家说明可以就行。  
要不商品没有什么质量问题，你定做的商品就没有人要了，店家那个商品就卖不出去了，所以很少有退的（在质量没有任何问题下）

### 二、同样的价格，同样的产品质量，为什么顾客要向自己购买？

人们常言道：同样的产品比价格，同样的价格比质量。

那价格，质量都一样，比什么呢？“服务”。

服务怎么做呢？简单的，售前，售中，售后，就说你在销售前你比别人多做了什么，让顾客感动。

（如倒杯水）。

售中：你向客户讲解并让客户认知产品，客户心悦的购买了合适自己的产品。

售后：定期的回访真心的关怀。

这些你就能成功的销售了。

其实优秀的销售人员不是靠价格，产品，和服务。

是让人喜欢，也就是捕捉人的心理销售。

如麦当劳同样的一杯可乐买5块，外面卖2块，可是人家还是喜欢买，这就是个案。

### 三、一样的东西，客户说我比别个卖的贵，怎么办

你可以给你的客户介绍下你的产品质量 做工 还有就是用心和他沟通应可以的

### 四、顾客说衣服喜欢但价格太贵怎么办

买衣服经常会碰到顾客讲价钱，除非在专卖店，步行街或者路边小店的顾客不讲价钱的为数非常少。

碰到顾客说衣服贵了，怎么应对呢？顾客进门一看东西往往说一句话：“这个多少钱？”我们说：“888。”“太贵了！”很多营业员会这么说：“这是老板定的价格，我也没办法！”顾客：“给你们老板申请一下！”出卖老板！你敢打吗？即使敢打，老板怎么看你！“这是已经是我们打过折的价格了！”意思是打过折你还嫌贵啊！其实你这么说死定了，因为你打过折他还觉得贵！“先生，我给您便宜点吧！”这种导购我也常见，便宜货谁都会卖，即使你打过折，顾客还会要求你再打折的！当顾客说太贵了的时候，上面的话统统不能说，尤其是“先生，我给您便宜点吧！”因为顾客没说让你便宜，你自己就主动便宜了！

顾客说的是太贵了！没说你能便宜点吗？所以你不能主动便宜！

所以当顾客说太贵了的时候，我们要做的就是告诉顾客为什么这么贵？

而不是给顾客便宜！怎么告诉呢？那就是讲商品。

但是很多人不会讲商品，很多人会说：“我们物超所值！一分价钱一分货！”说的很笼统，要么就是讲质量如何如何！其实讲商品要讲的全面，一个商品有很多东西构成：质量，价格，材料，服务，促销，功能，款式，导购，甚至还有店的位置（离得近有问题可以直接来店里解决），我们讲商品的时候，就从这几个方面进行讲解！不可单一讲商品质量！传统的F什么A，也可以用，特性，特点，优势，利益等等，这个我不太懂，请大家见谅！

讲完以后，顾客马上会说一句话：“你能便宜点吗？”

这样接下来才有可能掌握主动权。

## 五、如果你是开服装店，客人反应你家的衣服样式和别家一样但价钱比别家贵，怎样回答比较好？

首先寻问是那个品牌，要找到自己服装的价值感，例如面料进口，在舒适程度上不同。

再来就是版型的问题，可以说看衣服要看上身的效果，有的款式相同但是上衣的效果是不同的，这是版师的功力。

或者是工艺，便如你的工艺经过那些处理，不会缩水，不会掉色。

再有就是服装的细节或者填充物的不同。

## 六、一样的东西，客户说我比别个卖的贵，怎么办

你可以给你的客户介绍下你的产品质量 做工 还有就是用心和他沟通应可以的

## 参考文档

[下载：客人说为什么你们自己量身定做的衣服比批发市场上要贵.pdf](#)

[《巴奴火锅多久股票上市》](#)

[《一个股票在手里最多能呆多久》](#)

[《挂单多久可以挂股票》](#)

[《股票腰斩后多久回本》](#)

[《启动股票一般多久到账》](#)

[下载：客人说为什么你们自己量身定做的衣服比批发市场上要贵.doc](#)

[更多关于《客人说为什么你们自己量身定做的衣服比批发市场上要贵》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/read/72367495.html>