

# 《服装应该这样卖》

## 图书基本信息

书名：《服装应该这样卖》

13位ISBN编号：9787301165225

10位ISBN编号：7301165226

出版时间：2010-1

出版社：北京大学

作者：王建四

页数：218

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《服装应该这样卖》

## 前言

在同质化的产品竞争中，终端零售无疑就是营销高手们过招的“集中营”。试想，如果单店销量都能做到第一或名列前茅，那不就是“决胜终端”了？那么，决定单店零售量的主要因素是什么呢？一是品牌拉力，二是终端推力。终端推力不外乎人的因素、物的因素（商品、物料）、政策因素。而后两者均需通过人去执行和实现，所以人的因素是关键。这里所讲的“人”，主要是指终端导购。靠什么来打造优秀的终端导购队伍？回答只能是：培训！古人云“不训之师，断不可用”。十八淑女坊今天的业绩是与各位加盟商的不懈努力分不开的，共同打造学习型团队，是目前“淑女坊人”团队建设的一个重要主题。与专业的服饰专家合作也成为当前十八淑女坊培训中的一个重要方式。在众多的专家中，印象最为深刻的就是王建四老师课程内容的简单、实用、高效，能够在终端快速复制，潜移默化间让淑女坊的终端人员真正做到专业化和职业化。终端导购，随着十八淑女坊营销重心的下移，在企业发展中所扮演的角色愈加重要，我们也随之不断完善终端培训体系。

# 《服装应该这样卖》

## 内容概要

《服装应该这样卖(升级版)》是服饰行业老板、店长及导购人员必备的实用宝典，也是馈赠员工及加盟店的绝佳礼物，是国内服饰销售行业第一本“上午学完下午就可以用”的最具实操性的书籍!书中的88个经典场景极具代表性，是、店面销售中每天都会遇到，让销售人员非常头疼的问题。每个场景均以客户需求为线索，以销售人员的沟通能力为核心，按“错误应对”、“问题诊断”、“导购策略”和“语言模板”的顺序逐一讲述，简短易懂，可操作性极强。

不管您是老板还是店员，可能没有意识到：店面每天都少卖了五六件衣服!甚。至把顾客赶走!这一切都源于采用了不合理的销售方式。店面销售不专业，店员未经培训，必然导致销售额和利润的流失，也会损害店铺赖以生存和发展的基础——品牌形象。

《服装应该这样卖(升级版)》中的方法与技巧经过大量服饰门店的实战运用并被证明行之有效，对极需提升自身能力但又异常忙碌的销售人员来说，每天只需花上几分钟，就能轻松掌握服装销售秘诀，给店铺的业绩带来翻天覆地的变化!

# 《服装应该这样卖》

## 作者简介

王建四，中国服装订货会培训不可多得的重量级讲师，金牌店长实战培训的代表性人物，中国服装网专栏作者。其培训苛求实战性与可操作性完美结合，授课语言生动风趣，现场气氛互动热烈，并用800多个培训案例实践着“刀刀真功夫，绝对不假打”的庄重承诺。

作为中国服饰行业实战培训的实力派人物，其培训多为老客户重复邀请或口碑介绍获取。王老师始终秉承“实战第一，互动第二”，被老客户赞誉为“中国最放心的订货会讲师”，被学员们称赞为“中国最受学员欢迎的门店实战老师”。

作为中国服饰行业实战培训的顶级专家，始终坚信50万学员的良好口碑是对“王建四”品牌的最好推广，竭力打造中国服装终端培训领域“第一实战”品牌，并毕生信诺“打造讲师品牌比赚钱重要一万倍”。

# 《服装应该这样卖》

## 书籍目录

推荐序再版序第一章 顾客接待阶段常见障碍破解 销售情景1 导购热情接待来店顾客，可顾客冷冷地说：我随便看看 销售情景2 顾客很喜欢，可陪伴者说：我觉得一般，再到别的地方转转看 销售情景3 犹豫不决的顾客说：我先考虑(比较)一下再说吧 销售情景4 顾客很喜欢试穿的衣服，可闲逛的顾客却说不好看 销售情景5 顾客对衣服很满意，却说等把男友带来试穿后再决定 销售情景6 导购主动建议顾客试穿，可顾客就是不肯采纳导购的建议 销售情景7 你们品牌经常打广告，费用还不是羊毛出在羊身上呀 销售情景8 顾客担心特价品有质量问题，任凭怎么解释都以为导购在骗他 销售情景9 你们卖衣服时都说得好，哪个卖瓜的不说自己的瓜甜呢 销售情景10 营业高峰时段，导购如何招呼顾客以减少顾客流失 销售情景11 当面拆的新包装，顾客试穿满意后仍要再拿新的，可仅剩一件 销售情景12 顾客进来逛了一圈说：你们的衣服我以前买过，但觉得不好第二章 服装体验阶段常见问题破解 销售情景13 顾客试穿了几套衣服之后，什么都不说转身就走 销售情景14 其实大小很合适，顾客却说：这衣服穿起来感觉有点紧 销售情景15 算了，我觉得这件衣服穿在我身上有点显胖 销售情景16 我不喜欢这款，太成熟了，穿起来好老气 销售情景17 我确实喜欢这款衣服，但我同事也买了一套，而且又在同一办公室 销售情景18 这款式满大街的人都在穿，真不敢买你们的衣服 销售情景19 这款衣服还不错，等下次我带朋友来帮我看看再决定 销售情景20 算了吧，别蒙我啦，这款衣服我穿起来不大合适 销售情景21 算了吧，我不想试了，这款衣服和我去年买的差不多 销售情景22 算了吧，我穿这个颜色的衣服不合适 销售情景23 我不喜欢这款衣服，看起来太老土了 销售情景24 你们的衣服款式还不错，可为什么颜色都那么深呢 销售情景25 算了吧，这种面料穿起来一点档次都没有 销售情景26 你们的衣服怎么这么花呀，都找不到适合我穿的了 销售情景27 你们的款式越来越年轻了，都找不到适合我穿的了 销售情景28 你们的款式怎么这么少呀，感觉都没有什么可买的 销售情景29 你们的衣服好难看，怎么感觉都怪怪的呢 销售情景30 顾客感觉两款衣服都不错，不知如何选择第三章 服装品质方面典型障碍破解 销售情景31 顾客很喜欢某款纯棉衣服，询问是否会褪色、缩水或起球 销售情景32 顾客一进来就说：你们是哪里的小牌子，我怎么没听说过呀，还卖这么贵 销售情景33 过季的款式拿出来处理，被顾客认出来了 销售情景34 本是新款，由于款型类似，被顾客误认为去年的过季旧款 销售情景35 你们这种面料的衣服，还有没有其他款呢 销售情景36 你们的衣服与隔壁那家比，哪个更好 销售情景37 我一直买你们牌子，但我发现你们的风格老在变 销售情景38 我发现你们家的新款上市速度有点慢 销售情景39 顾客对衣服的款式及花色都很满意，就是觉得某处的面料不舒服 销售情景40 你们还高档品牌呢，做工这么糟糕，这里还有线头 销售情景41 如果你们的羽绒服穿几天就出现(跑绒或变形等)问题，你们怎么处理 销售情景42 为什么你们家这种面料不可以机洗，××牌子都可以 销售情景43 什么国际品牌，你们只是挂个意大利的牌子而已 销售情景44 买衣服，还是××品牌好，我一般都去他们店买东西 销售情景45 这款衣服不是纯棉的，算了，我喜欢穿纯棉 销售情景46 你们的衣服上有皮装饰，干洗店说不可以干洗第四章 服装常见价格异议实战破解 销售情景47 你们跟××品牌知名度差不多，不过价格却比他们要高 销售情景48 我来你们店好几次了，我是诚心想要，你再便宜点我就买了 销售情景49 衣服我觉得还可以，再便宜点，少50元我就要了 销售情景50 这衣服不就是普普通通的××面料吗，价格怎么还这么贵 销售情景51 顾客明明很喜欢这件衣服，但还是要狠命杀价 销售情景52 隔壁店和你们一样都是丝光棉，怎么你们比人家贵那么多 销售情景53 对面店的衣服与你们款式几乎一模一样，但价格比你们低得多 销售情景54 衣服、款式、做工等方面我都挺满意，就是感觉价格高了 销售情景55 顾客觉得衣服太贵了，说不需要买这么好的衣服 销售情景56 我每个月都来你们店，也算是老顾客啦，能优惠一点吗 销售情景57 为什么你们的衣服要比别的店贵那么多呀 销售情景58 像这种款式和面料外面只卖200元，怎么你们却要卖300多 销售情景59 我一年买你们几千块的衣服，怎么和新顾客一样一点优惠都没有 销售情景60 我可认识你们老板哟，你给我再优惠点，要不我给他打电话 销售情景61 顾客试穿很满意，可一看到价格就不买了第五章 优惠折扣方面常见问题破解 销售情景62 我就是先试试，我经常逛街，等你们打折的时候我再买 销售情景63 我不要什么赠品和积分，你把它们换作折扣抵给我吧 销售情景64 不打折？人家国际品牌都打折呢，你们为什么不打折 销售情景65 你们的衣服好贵呀，可以打几折呢(顾客此时尚未试穿) 销售情景66 你们公司现在打6折，以后会不会有更低的折扣 销售情景67 买一件不打折，买三件也不打折，如果这样我就一件都不买了 销售情景68 你们店的衣服什么时候开始打折呀 销售情景69 刚买的衣服折扣就打得这么厉害，真窝火，你们要赔我差价 销售情

## 《服装应该这样卖》

景70 公司规定打折后就不能要赠品，可顾客就是两个都要 销售情景71 你们衣服刚上市的时候都不打折，但后期却打得一个比一个低 销售情景72 其他品牌也打6折，赠品比你们还丰富，你们太不灵活了 销售情景73 为什么你们的品牌还没有过季就开始打折呢 销售情景74 我每年都买你们那么多衣服，是不是应该给我一个特别折扣 销售情景75 与对面那家店比起来，你们提供的贵宾卡优惠力度太小了 销售情景76 好吧，就算不打折，那你把模特上戴的那个饰品送给我吧 销售情景77 同样品牌的衣服，你们卖得比附近××店(加盟店)贵 销售情景78 如果你们一个月内打更低的折扣，我就找你们补差价

第六章 服务投诉常见问题实战破解 销售情景79 如何对成交后的顾客进行心理辅导以巩固订单 销售情景80 顾客在退货期内因款式等非质量问题而要求退货 销售情景81 按规定这种情况可以退货，但问题是衣服已超过退货期 销售情景82 顾客买的衣服在包退期，但小票遗失却坚持要求退货 销售情景83 无法证明是质量问题，但顾客却要求退换，不解决不离店 销售情景84 你们的衣服这么贵，怎么买回去按要求洗涤还是掉色 销售情景85 某些顾客买衣服每次都要换三次以上，应该如何与其沟通 销售情景86 收集VIP顾客资料时，请顾客登记，可顾客不愿配合 销售情景87 如何电话或者短信邀约VIP老顾客来店 销售情景88 店铺如何在特定日子给VIP老顾客人性化的关怀

本书使用说明：  
门店业绩是怎么炼成的

### 章节摘录

销售情景8顾客担心特价品有质量问题，任凭怎么解释都以为导购在骗他错误应对1.您放心吧，质量都是一样的。2.都是同一批货，不会有问题。3.都是一样的衣服，怎么会呢？4.都是同一个品牌，没有问题。问题诊断深圳一家女装品牌——淑女屋邀请我为其做全国订货会培训，在与学员的沟通交流中，有位店长问到上述问题。我们都知道服装企业，尤其是女装企业在库存处理上很多时候依赖季末清仓等特价活动，而做活动就必然导致一系列消极问题的发生，本案例即是如此。中国的服饰终端销售人员要做好服装销售，永远要记住“认真做对事，用心做好事”这句话。通过八年的服饰终端调研和实地教练，我深刻地感觉到：部分终端店员很多时候给顾客的解释感觉是在尽义务。语言平淡，空洞无力，缺乏真诚和热情，这样的语言自然就缺少说服力。其实就本案而言，顾客表面上是怀疑衣服的质量问题，可实质上是对导购不信任。所以处理好这个问题的关键是要取得顾客信任，让顾客相信你说的话。很显然，用上述简单空洞的直白性语言向顾客解释，难以取得顾客真正的信任，自然效果也就大打折扣了。导购策略这个世界上人是最复杂的，顾客是人，心理自然不好把握。衣服贵了，他跟你讲价，并且讲价过程越痛苦他越有成就感。如果你轻易就主动给他打折，他却可能怀疑起你来。所以，给顾客让步尽量不要太多太主动，而应该学习恋爱中那些聪明女人的做法——慢慢给，一次给一点。当顾客不信任我们的时候，我们无需简单地表白和空洞地解释，此时，最需要做的是恢复顾客对我们的信任。就本案而言，导购可以坦诚地告诉顾客衣服特价的真正原因，以事实说服顾客，同时以特价商品实惠、划算作为卖点引导顾客立即购买。服饰门店销售人员要谨记：当我们行为坦诚、语言真诚，并且表现得敢于负责的时候，往往容易取得顾客的信任！语言模板导购：小姐，您有这种想法可以理解。不过我可以负责任地告诉您，虽然我们这些衣服做特价，但都是同一个品牌，质量也完全一样，并且价格比以前还要优惠得多，所以现在购买真的很划算！（认同顾客并强调特价品优点）导购：小姐，您这个问题问得非常好，其实，这些衣服先前都是正价商品，只是因为这个款已经断码，所以才拿来做特价，但质量完全相同，这一点您可以放心。（先认同顾客，然后给顾客合理的解释）导购：小姐，您这个问题问得非常好，我们以前有些老顾客一开始也有过这种顾虑。不过这一点我可以负责任地告诉您，不管是正价款还是促销款，其实都是同一个品牌，质量也完全一样。就拿您现在看到的这一款来说吧，质量和质保其实都一样，但价格却要低得多，所以现在买这些衣服真的非常划算。您完全可以放心地选购！销售情景9你们卖衣服时都说得好，哪个卖瓜的不说自己的瓜甜呢错误应对1.如果您这样说，我就没办法了。2.算了吧，反正我说了您又不信。3.....（沉默不语，继续做自己的事情）问题诊断河南一家服装商场老总邀请我为商场的800多名导购和促销人员做为期四天的导购轮训。讲课前，我以神秘顾客的身份探访了该商场的一到五层。当我提出该问题时，上述三种导购都鲜活地展现在我面前。让我们扪心自问：如果你遇到顾客提出类似问题，你会怎么做呢？“如果您这样说，我就没办法了”，这种语言表面上好像很无奈，其实却很强势，会让顾客感觉自己没面子，潜在的意思是说顾客不讲道理，我对你都无话可说了，简直不想理你。“算了吧，反正我说了您又不信”的意思是，你反正也不会相信我说的，所以我懒得理你。沉默不语地继续做自己的事情则传递给顾客这样的信息：导购自己觉得理亏，所以默认了他的说法。

# 《服装应该这样卖》

## 媒体关注与评论

王建四老师以其独到的视角和丰富的实战经验，对目前零售终端存在的各种问题进行了对比分析，并提出具体的解决办法，是服装品牌零售终端的入门指南！——中国服装网董事长 陈学军 王建四老师的课程简单、实用、高效，能够在终端快速复制。书中提供的经验与方法，都有实例佐证，行之有效，拿来就可以用；所提供的失败教训，亦有现实的案例提供“活体”证明，可加深理解。这是一本可以为你提供多方面指导，帮助你解决实际问题的图书。我向关注品牌建设和零售管理的同仁们全力推荐！——十八淑女坊董事长 叶玉芹 这是一本真正可以解决问题的实战指南，紧贴服饰终端，极具行业针对性，是我所看到的最实用的终端培训书籍，建议每位门店销售人员必读、必备！——深圳达衣岩服饰公司营销总监 韩冬青 我是一名服装零售店店长，觉得《服装应该这样卖》很实用。其中内容多是我们日常在卖场经常遇到的，而且书中能够给你指出问题的症结和解决的方向，使人茅塞顿开。现在我又订购了两本，把它放在店铺，让员工也能读到，方便大家的工作，也能通过阅读逐渐提高员工的素质。——网友tangai lei

# 《服装应该这样卖》

## 编辑推荐

《服装应该这样卖(升级版)》：亚马逊网同类图书销量第一1000余家企业一线员工培训用书100多万终端销售人员从中受益柒牌、劲霸、与狼共舞、哥弟、鸿星尔克……你的竞争对手和同行都在用，你呢？《服装应该这样卖(升级版)》适用范围：服装、鞋帽、饰品行业一线销售人员打造顶级导购人员，倍增店面销售业绩！连续加印20余次，“销量是否提升”是检验此书培训效果的唯一标准。

## 精彩短评

- 1、我看了这本书 感觉实用了 在我的销售中 我用到了
- 2、听过王建四老师的课，再过来买这本书的，挺不错的
- 3、里面很多的销售模板在实际的销售中真的可以用的很多呢
- 4、对服装销售中常见问题，有独到解决方案，受益匪浅
- 5、王老师的东西写的还是很不错的很实用，我是受过王老师现场培训后才买的第一本《服装应该这样卖》，那次是公司组织的，那时老板还只有两三家店，现在老板开了三十多家店我们每家店都是用王老师的书来规范我们的店面形象，我也从当时的店长成长为一名销售市场经理。值得大家学习交流
- 6、88种销售情景，代表性、针对性很强，值得推荐的好书！
- 7、之前也有看過王建四老師的書,現在幫同事買的,支持!
- 8、这本书主要讲的是做服装行业的话术，有点像电信的应答手册。不过，里面有很多地方都是以损害消费者权益为代价的，这样的公司，可能一时兴旺，长久来看，以钱为中心的公司，没有根基，无法基业长青。

提高消费者的满意度，不能只是在话术上。

看了之后，挺长见识，推荐给爱买衣服的大家看看。不过，这个属于下三流的做法，看看一流的企业都是提升设计，制作，塑造自身的理念。ZARA，优衣酷都有自己的一套核心的东西，那才是我们应该学习的，而不是仅仅在话术。

- 9、非常实用，终端导购应该人手一本。
- 10、适合对销售有一定想法的人购买！
- 11、对于终端店铺，是培训导购一本优秀的书。
- 12、服装应该这样卖(升级版)这本书还可以吧！因为我是初次接触服装行业，这本书比较适合专卖店用，对服装市场、街面小店适用比较少。
- 13、以前就关注过王建四，他对服装销售方面还是很有一套，看过他的视频，这次买了他的书，还不错，推荐大家看看
- 14、这本书很实用，内容都是销售过程中能遇到的。。。
- 15、书中的很多场景是我们在销售过程中经常碰到的，读了这本书才知道我们犯了很多的错误，要好好读好好用，读十遍经常用
- 16、简单易懂的案例，能够帮助一线销售人员提高自己。推荐。
- 17、这本书完全纠正了我平时向顾客推荐商品时候的不成熟语言。虽然本书也难逃每个问题同个语言模板的窠臼，但是已经是从正确的方向拉了我一大把。
- 18、挺实用的一本书，相信可以很好地指导终端导购，帮助提升销售业绩！
- 19、看了本书，提高了我的销售业绩。
- 20、这内容跟其它服装销售书内容都差不多
- 21、我都是帮朋友买的，已经买了4本了，我身边有好多朋友是做服装行业的，她们都说内容相当好，非常值得学习！
- 22、有意向请作者授课的请联系020-34529799 .培训主题&lt;零售门店业绩翻番销售实战训练&gt;\&lt;金牌店长特训&gt;&lt;订货会决胜终端培训&gt;
- 23、很实用的一本书，王建四老师对于实战的指导在终端是很实用的。在做服装品牌中，终端店铺业绩的好坏与品牌是否操作成功有着必然的联系。因此，对于服装管理层，如何更好的服务与终端将是评判一个服装品牌是否有生命力的重要保证。
- 24、还不错，对于服装销售很有帮助！不过还需要自己悟透！
- 25、代销售服装的朋友买的。很好，是正版。值得信赖。
- 26、对导购有直接指导作用
- 27、看了收益很大 也懂得很多 强烈推荐做服装销售的人购买这本书
- 28、非常实用的一本书，希望对终端同事有提升。

## 《服装应该这样卖》

- 29、对于百货来说，这是一本很好的销售培训教材，值得一买。
- 30、其实学的是怎样买服装
- 31、能在销售过程起到很大的帮助，非常实用
- 32、很实用的一本书，里面有很多的销售模板可以用到呢
- 33、不知道怎么样，但是应该会对销售人员们有帮助
- 34、88个销售案例，都是一些卖场经常会出现的问题，处理的话术以及顾客的心理都做了很详细的分析，很实用，而且通俗易懂。
- 35、一共订了四十多本，给商场的导购员看的，书本中所有问题都是导购员经常接触到的，内容也蛮丰富的，总之这本书值得推荐！
- 36、太实用，我是做服装的，书里每个案例都是按事实说话，跟我们平时遇到的问题一样，给的建议也很适合我们用，我一个上午就看完了，下午就学以致用，很有成就感，值得购买。。。。。
- 37、内容看起来觉得还可以，与《赚钱-服装开店成功技巧》内容讲的方面不一样，所以两本书都买了。
- 38、很实战的一本书，适合导购们读一读
- 39、真的很不错，发现很实用，对我的启发挺大的，现在正打算在公司和终端店铺中推广。。。
- 40、看过之后，发现上面的案例模拟对话，太书面化，现实生活中不可能像那样对话，有点假！剖析问题还可以！还一气买了两本（服装应该这样卖 导购这样说才对）比较后悔买！实在认为好的朋友呢，我建议只挑一本就可以了，因为两个大致内容是相同的。
- 41、内容非常实用，真是上午学下午就可以用的到
- 42、非常实用。我这里三家店铺的员工都特别喜欢
- 43、卖服装的能学到不少东西
- 44、卖衣服必备。。
- 45、本来我是卖电脑的，在我所居住的附近看到的这本书，但价格有点高，但当当网就不会了，加上之前在这里订过货，所以书籍我都会来这里购买，内容通俗易懂，昨天学，今天就用上了，毕竟电脑和衣服不同，但好多技巧是可以拿来用的，我要好好学学了！
- 46、一直从事服装，这本书很实用！
- 47、店员很喜欢，没事就看看
- 48、在店里一直都是业绩最好的，也听说过这本书，终于下定决心买了一本。发现书里有些话术还是有问题的，要是都照着这个样子去说，客户早就吓跑了。之所以给了五星，是因为发现书里有更多的东西值得进一步吸收。比如如何揣摩客户的心里，如何解决顾客的反感，这部分内容对我很有帮助。希望更多的朋友能够从中受益。看到这本书，还是学到了不少
- 49、帮朋友买的，非常的使用，书中的很多论点真实的还原了现实销售中遇到的问题！值得一看
- 50、咋看题目，被他的自信吸引  
细看内容，觉得确实很管用！  
在工作中也实践了一下，收效还不错！  
建议做服装销售这行的同事可以多多翻看！受益匪浅呢
- 51、非常实用难得的服装销售书籍
- 52、买了20本给员工看，很有效果。里面不但说了导购应该怎么做，还告诉了导购应该怎么说。业绩已经提升了10%。非常好
- 53、已经读了一部分，呈现的实例很多，可能要结合销售实际情况去应用了，很好的一本书
- 54、88个销售绝招，即学即用，不错！
- 55、这本书很多内容与另一个《买什么也别卖东西》里的很多东西是重复的，唯一不同的是这感觉更像一本专业工具书，遇到任何问题都可以直接翻阅相关章节求解。个人觉得比较适合与每天将自己接待客户未成功者，拿1,2位进行对号入座查看相关章节。
- 56、几乎囊括了销售中的绝大多数问题，很实用，阅读起来也很方便。
- 57、一本很实用的书
- 58、不错,升级版的东西都有很多更新,更加适合服装行业销售
- 59、我是刚踏进服装行业的，在门店中往往自信心不够不知如果给顾客推销，看了书里的介绍之后，真的是获益良多，说的很全面，也给了些介绍方案，现在卖起来比较有信心，真的是非常好，建议有

## 《服装应该这样卖》

需要的朋友可以购买下，对我们会有很大的帮助

60、作为导购的，一定要看，真的很不错

61、对初卖服装的有一定的帮助，不过还是得靠实践，下单后发现亚马逊比当当便宜。

62、帮妹妹买的，说不错，全5分，很喜欢，希望她能提高做服装导购的技巧。

63、做服装生意必不可少的一本书~~~

64、对于服装销售员来说，很实用的一本书，大家都抢着看呢，早知道就应该多买几本，一人一本学习就好了，吼吼

65、这本书很适用终端店铺

66、书的内容很不错，对调高销售水平很有帮助

67、这本书是不错的实战实操书籍，能够拿来就用

68、非常实用的一些卖衣服上的技巧，价格折扣也还可以，工作中随使用上一点成交一单就赚回来了。

69、哈哈这本书笑死我了比如：遇见犹豫不决的客人 要么上去推着人家进试衣间 要么硬上解人家扣子.....这是在哪买衣服呐

70、真的很实用，经常会发生的场景，推荐给大家

71、内容比较丰富 平时的一些销售说话技巧 也蛮实用

72、对我们销售人员来说特别有用 贴切我们的日常销售环境 是值得看的一本书

73、很实用

74、王建四的书，经久不衰~~好吧，我是来评论当当的，不是王建四的托~！

75、还不错，适合店员

76、像这种款式和面料外面只卖200，怎么你们却要卖300多

77、听过王建四老师的讲座，书买回来大家一起学！

78、不管是销售什么商品，这本书都会让销售人员有所得。

79、收到书就迫不及待地开始看，还没看完。书中列举了多种销售场景进行分析，从实战角度出发，并针对各情景设计出对应的语言模板，特别适合新手。支持！

80、不错 销售好帮手

81、已经作为我公司长期培训资料。去年用过500本发到全国店铺，这次又购了100本作为升级版

82、关于服装零售的实战书籍，值得研读实践

83、内容丰富，是一本能改变销售观念的书

84、服装应该这样卖(升级版)很好看 超值

85、一本具有导购实战经验的书真的值得一线导购阅读！

86、内容注重实战，易懂，是销售一线人员必备的充电器....

87、一本书能够再版，而且一再加印，说明一定卖得不错，我买的是第20次加印的升级版，买了100本送给来公司培训的加盟商学员。还有个好消息，作者王建四老师有个认证过的公众微信，账号

: wjsteam! ( 新浪微博叫&ldquo;王建四&rdquo;) 学习交流特别方便，各位书友可以关注一下，一定会有收获！

88、非常适合销售人员的一本书，一些话术非常的完美，想想不到的惊喜哦！

89、对于服装的营销者很是受用

90、还没有开始看

1.几年前，无意间看到类似这本书的内容，但是不能确定。做服饰销售的人，值得一看，收获匪浅。是本好书。

2.貌似正版但是书比较轻。

3.快递速快，广州发货，第二天早上就到啦.谢谢快递人员.

91、在没看到这本书前有的地方还会有些误区、现在才知道什么时候该怎样做、书中一些情景是经常碰到的、让人很容易就理解了、是一本好书值得购买。

92、陈建四的书真的很好很实用。特别是对于不上道的导购，初学者，读了这本书，能够帮助人从开始就形成积极的销售习惯。很好的书，各门店老板们可以买来送给店员并组织学习。将时间和实际结合促进销售额的达成！

93、做销售一定要阅读这本书 非常实用

94、买来想看看别人是怎样销售的，从中借鉴一下

## 《服装应该这样卖》

- 95、这是一本很实用的书，确实能帮助到销售中遇到的问题，有很多实际的解决办法，不愧是同类图书中销量第一的啊！值得购买！
- 96、正在阅读。非常适合服装行业。
- 97、不错的一本书！前年看过，被朋友呃走了，所以重新购买。很实用的书！
- 98、这本书的确很不错，看了对于我们开门店卖服装的收获很大，很值得大家买来看看的！
- 99、不用说..做服装销售的必备的一本书~!
- 100、服装销售很受用的，内容编排恰当简练。
- 101、这本书写的很深刻，我个人很喜欢，对我影响很大，所以希望有一定服装生意基础的朋友去看看

## 《服装应该这样卖》

### 精彩书评

- 1、只看了后面一部分，不过还是蛮推荐的，王建四的书貌似很火呀，希望以后有机会可以再仔细看看~这类书虽然内容很多都差不多，不过认真看完一本一定是有所得的。对了，书上还有些网站也是值得学习的，貌似一共有四本书都是该作者把，北京大学出版社。
- 2、如果你在纠结找不到好的1手货/原，那么请来找我！.如果你现在做薇熵月不过万的也请来找我 8年前错过了淘宝 3年前错过了微博 2015薇熵最火好多亲不知道该如何下手找对方法轻而易举，有什么不懂的亲可以直接V我 DF110225 做薇熵你没有方法，还在靠软件，靠推广，加来的不是僵尸粉，就是对你产品没有兴趣的。朋友圈天天刷广告，有几个咨询了呢？朋友圈里 关系铁点儿的朋友选择不看你的朋友圈，不太熟的人直接把你删了或者拉黑了，你每天发那么多，给谁看？没有课原什么都白说！想要学习 方法微我trylove5201314 只要你是做销售的，不要管是微信，淘宝，空间，不管你是护肤品，减肥药，还是服装，只要是销售品，教/程都受用，所以不要纠结你是做 什么的，是在哪里销售？如果你没有精准客户，如果你没有新鲜课原，如果你还在做熟人市场，如果你盲目刷屏，如果你招不到代/原。我们 都会帮助你.有兴趣了解的朋友可以V我 trylove5201314 作为薇熵，你还没有精准课原吗？还没有一手货/原吗？还没有订单没有代/理吗？手把手教你怎样吸引精准粉主动加你，有了课原朋友圈 该怎样去一步一步引导潜在客户主动产生购买欲望！更重要的是教你怎样寻找一手货/原，组建自己的团队！！经验无价，没有什么比投资大 脑更有远见！有兴趣的可以 V我哦 trylove5201314 想要课原，学习方法很重要，让好的课原主动找你，客户都不喜欢被动营销，所以你越是推荐，客户可能就越反感。只有做好自己，做 好品牌，让客户觉得好，我们的方法就是让需要产品的客户主动加你，让你自己学会营销方法，能够让你的目标客户像磁铁一般主动的要求 加你为好友，更重要的是，他十分愿意长期地，重复地购买你的产品，让你的订单快速增加3倍，5倍，甚至10倍

# 《服装应该这样卖》

## 章节试读

### 1、《服装应该这样卖》的笔记-第1页

# 《服装应该这样卖》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)