# 服装店体验心得体会(4篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-06-21

*我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。服装店体验心得体会篇一在服装销售技巧...*

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**服装店体验心得体会篇一**

在服装销售技巧中,接近顾客是店铺销售的一个重要步骤，掌握如何进行服装销售也是一个很有技巧的工作。这方面做的好，不但拉近了与顾客的心理距离而且还可以尽快地促成交易;反之，未开口便吓跑了消费者。关于一些服装销售技巧,我特地采访了服装届知名的卖场导购培训专家刘博士,下面是简单的汇总.

下面我想和大家交流一下接近顾客的一些基本技巧：

“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。如果你没有注意到这一点，而对顾客不理不睬，就会导致每天失去3单生意，若平均300元，则一年达32万多。所以我希望在座的各位导购，能主动与顾客打招呼。

现在我发现有很多导购员喜欢用“请随便看看”来代替“欢迎光临”。殊不知这句“请随便看看”的欢迎语正好给顾客灌输了一种“看看就走”潜意识。打个比方说潜意识对人心理的作用：清晨，当你一觉醒来，对自己说“今天我心情很好，我是一个快乐的人，那么你一天可能都是快乐的。这正反映了潜意识对人的作用。所以，你如果也习惯对顾客说“请随便看看”请立即更正你的说法。

我想大家一定有这种经历，有时候我们在专卖店或商场购物时，我们会碰到一些过分热情的导购，他们老远就会和你打招呼，当你走进她的专柜时，他更是尾随而至，寸步不离，并且喋喋不休地开始介绍他们的服装如何如何。作为顾客来说喜欢有一种宽松的自由的购物环境供他们观赏和挑选，不分青红皂白的介绍反而会让他们感到一种无形的压力而趁早“逃之夭夭”。所以我们切忌“不要过分热情”。

接近顾客的时机

我们应该让顾客自由地挑选商品并不是意味着对顾客不理不睬，不管不问，关键是你需要与顾客保持恰当的距离，用目光跟随顾客，观察顾客。一旦发现时机，立马出击。那么时机：

一.当顾客看着某件商品(表示有兴趣)

二.当顾客突然停下脚步(表示看到了一见钟情的“她”)

三.当顾客仔细地打量某件商品(表示有需求，欲购买)

四.当顾客找洗水唛、标签和价格(表示已产生兴趣，想知道品牌、价格、产品成分)

五.当顾客看着产品又四处张望(表示欲寻求导购的帮助)

六.当顾客主动提问(表示顾客需要帮助或介绍)

原则把握住了，时机找准了，那么下一步就是我们该以何种方式来接近顾客促成交易。

一、提问接近法

eg.您好，有什么可以帮您的吗?

这件衣服很适合您!

请问您穿多大号的?

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍：fab法则，千万不要说成fbi法则了

e特性(品牌、款式、面料、颜色)

ange优点(大方、庄重、时尚)

t好处(舒适、吸汗、凉爽)

互动环节：介绍自己身上穿的衣服;介绍自己的手机等(用fab法则)

注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。

三、赞美接近法

即以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

eg您的包很特别，在那里买的?

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱!(带小孩的顾客)

俗语：良言一句三春暖;好话永远爱听。

通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

四、示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。[\_TAG\_h3]服装店体验心得体会篇二

201x年即将过去，又到了写服装销售工作总结时候，这是我做营业员几个月以来第一次写服装销售工作总结，也是因为写了这一份服装销售工作总结我很多的感触，针对这几个月的服装销售情况，我现在将我的销售心得总结如下：

在服装销售过程中，作为一个营业员必须掌握很好的服装销售技巧，工作中除了将服装展示给顾客，和详细描述之外，推荐是不可少的。既然是推荐服装，那么就必须以引起顾客购买的兴趣为目的。所以我在推荐服装时，总结了以下方法：

1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心

2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是真的适合顾客的。

3，手势很重要，配合手势也是一种方法。

4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。

5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售

6、准确的说出不同类型服装的不同优点

重点就是销售技巧，这是我在服装销售工作总结中的领悟到的，好的服装销售技巧是获取成功的关键。销售是针对于服装的设计、功能、质量，价格等因素，根据不同的消费人群，让顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最后销售成功。销售中最重要的一个环节就是在短时间内让顾客有购买的信念。那么销售有以下原则：

1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。

2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

3、营业员对服装流行趋势的把握很关键，只有自己先了解了流行动态，才能当顾客的解说员

以上就是我的个人服装销售工作总结，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做更好工作计划，及时总结经验和工作中的不足。

**服装店体验心得体会篇三**

(1)营业员可任意试穿店里的服装，以吸引顾客的眼球。但要保持该服装的整洁，切勿污损。

(2)不要站在门口堵塞通道。无事可做时，切勿傻傻地站着不动，应该装作忙碌的样子，在收银台上“随意”搁几件衣服，整理货品、试穿衣服和熟记剩下的码子(要做到心中有数，以免介绍时慌里慌张)等等，以调整好自己的心态，这样在真正接触顾客时自己才会自信和落落大方。不要给顾客高压姿势，不要让顾客觉得你很精明。

(3)顾客进门时，不要马上上前介绍货品(老客户除外)，以免吓跑客人，应该让她先看一下。你则暗中观察她的消费水平、体型、年龄、气质、适合穿哪几款衣服，尤其是要注意断码的问题，没适合她的码子就不要胡乱介绍，以免弄巧成拙。她若表现出对某产品感兴趣时，即可介绍。如：她的眼光停留在某件衣服上;用手去触摸，这时你可以很和气地告诉她“你可以试穿下”;快步向某处走去(她以前可能已经试穿过这件衣服)等等。倘若顾客径直地走到镜子前自我欣赏一番，然后再看货品，这类客人你最好不要去打搅她，因为她属于闲逛型，除非你也很无聊，想陪她玩玩，热闹下店堂气氛而已。

(4)试穿时，应当拿最适合她穿的码子，做到大小准确无误，以免顾客穿烦了走人。

(5)揣摩顾客的心理，如她说了那句话意味着什么意思。最好的办法就是，自己和顾客换位考虑。即假设自己就是该顾客，那么我进这家店会怎么想和怎么做的，我说这句话又意味着何种含义。把交易能否成功看成是对自己实力的挑战。

(6)顾客来了好几批，应接不暇时，应该先接待有实力的和购买欲望强的客人;对于其它顾客，只需打个礼节性的招呼即可。严禁蜻蜓点水式的服务，特别是已到了快付款时的关键时刻(如果在这时，你又去接洽其他人，付款的客户很可能又要临时改变购买主意，到最后可能一无所获)。

(7)对于结伴而来的顾客，应先对付她的同伴，说服她的同伴。如你可以对她的同伴介绍说：“这件衣服给她穿怎么样?”等等，这是因为只有受到同伴的认可，顾客才会有信心去买。所以切勿伤害她同伴的自尊心，诸如：“你眼光不行”等等。

(8)介绍时，应该坦然自若、乐观积极地面对顾客，并耐心介绍。切勿在客人面前做任何消极的动作，如：打呵欠、伸懒腰、挖鼻孔等等，否则生意告吹。站位最好是：采用堵住客人的方式(方法可多样)，营业员间应该默契配合。

(9)顾客试穿过的衣服，在顾客未离开前，不要立即挂回去。应该替她很“随意”地拿着或很“随意”地搁在收银台上。

(10)顾客试好的衣服，应该说：“就这件好了”，切勿说：“这件你要不要?”。对于有购买力的客人，应该多多介绍，大力推销，绝不要轻易放弃。收银时，应快速出手接钱(绝不给顾客犹豫时间)，并检查钱币的真伪，不得粗心。

**服装店体验心得体会篇四**

做服装销售生意看起来很简单，好像谁都可以来做，其实，事实并非如此，只有你亲身体会了，才知道市场竞争是多么的激烈。服装销售的过程也是从买卖商品中赚取差价的过程，而这里关系到很多学问，比如进货，你就要知道如何确定进货的数量、质量以及种类，如何确定进货资金和流动资金的比例，什么时候补货以及如何确定补货的数量等。

具体来讲，要做好服装销售工作，你需要做好以下八个方面。

1.选择好方向。是经营男装还是经营女装，你一定要有一个清晰的思路，做到头脑清晰，千万不要一到批发市场，看到什么都想做，做服装一定要专一，不要让别的东西影响了你的思路。

2.进行服装定位。选择好服装以后，就要给你的服装进行定位，是做品牌、学生服装，还是中老年服装、童装，然后，针对你所定位的服装进行市场调查，例如:你做大学生服装，运动休闲系列。你就要先到批发市场了解批发的价格，所有批发运动系列的批发商你都要了解，拿本子记住谁家批发什么样的运动服装、什么样的价格、谁家批发的好、谁家进货的人多、谁的店的生意旺，你都要牢记在心，这就是你的财富。另外，观察来进货的人，都进什么样的货、在哪里卖、如果你发现这个人总来进货，那就是他卖的好，你就要跟踪他到他的店里去偷偷的调查了，看他是怎么样经营的，怎么样销售的，这样你心理基本对你要进的服装有一定的了解，这对你开店有很大的帮助。

3.进货。如果你是第一次进货，在和经销商谈价格时，也要装着熟客的样子，因为你能说出别人家的服装价格，因此，老板会认为你是行家，这样你就不会在第一次进货时，花太多的大头钱，知己知彼才能百战百胜。

4.依托进货。当你第一次去进货时，千万不要看到别人抢购，你也跟着去抢购，因为第一次进货，你看不出真假，所以，在这种情况下，你可以采取依托进货，让别的批发商帮你进几件，因为你进的少老板是不批发给你的，就是批发给你也是很高的价格，你给帮你的人每件衣服加点钱，就可以批发到你想要进货的衣服，比你在老板那里批发省很多的钱，回去看看，如果卖的好，就可以根据需要来进货了，这样不会上当，前提是在批发商不认识你的情况下完成。

5.店面布置。进完货后，你就要对服装的摆放，在拜访的时候要注意，店的整体效果做到给人很舒适的感觉，可以去考察批发商或者专卖店、零售商的店铺，到那里学习衣服的摆放，这样你的店就可以以崭新的面貌迎接顾客了。

6.掌握市场行情。你要随时掌握市场行情，发现批发商的价格调整了，你也要马上调整你的价格，卖多少、怎么卖，自己一定要做好调查并确定好。

7.做好促销。新开业的店，要做好以下促销活动，可以根据你店的大小决定购买礼品，还是有很多人喜欢贪小便宜的，可以抓住这样一部分人的心理，做好促销活动。在开业的时候，你可以进一些塑料盆、洗脸盆，这些看起来很大、很有诱惑利，还要进一些气球要带字的那种，有很多小朋友喜欢，大人会带孩子来要气球，记住质量一定要好，开业当天，对提前来到店前排队的顾客前200名赠送礼品，买东西的人都有礼品，商品开业还要打折，把气愤弄的火火的。这样，你店的生意就会好，很多人都会知道你的店，给人留下一个好的印象。

8.做好经营。促销过后，你的店就会步入正常经营的状态，在店铺经营过程中，即使没人时，你也千万不可坐下来一起聊天，这样会让人感觉到你的生意不好、服务不好，一定要做到分工明确，有擦地的、摆货的、试衣服的，让你的店忙起来，让别人感觉到你店的生意很好。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找