

门店销售精准人货对接技巧

课程背景：

顾客购物不单只是购买商品，而更加注重购物过程中的服务体验和商品之外的附加价值，服务人员需为顾客提供整体造型和搭配的专业建议和细心、周到的服务，让顾客享受美好的购物体验，进而增加顾客的粘度、回店率和复购率，提高销售业绩。

本课程通过色彩和顾客轮廓的分类方法结合门店的销售技巧，提供一套适合门店销售人员的工具，快速帮助销售人员找到顾客适合的商品，提高成交率。

课程收益

- 掌握美学营销销售环节的应用
- 掌握色彩的基础和搭配规律
- 掌握顾客的类型和搭配视窗管理
- 掌握服装风格类型和搭配视窗管理
- 掌握场合搭配和顾客类型的结合方法

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：店长，区域经理，零售经理，培训经理

课程风格：

- **源于实战：**课程内容来源企业实践经验，课程注重实战、实用、实效
- **幽默风趣：**课程氛围非常好，擅长用互动、故事、案例点燃培训现场
- **逻辑性强：**系统架构强，课程的逻辑性能够紧紧抓住每个听众的思维
- **价值度高：**课程内容经过市场实战打磨，讲解的工具均能够有效运用

课程工具：

工具一：24色环

工具二：顾客风格四象限

工具三：服饰风格三要素

工具四：美学连带四部曲

工具五：三种常见着装场合

课程方式：游戏+案例+方法论+角色模拟的方式开展，确保学会美学连带销售技巧

课程大纲

开场游戏：谁是第一（团队建设，组名，组长，口号等）

第一讲：美学营销概念

一、销售过程中常遇到的问题

1. 试穿率，成交率不高
2. 老顾客越来越难维护
3. 库存越来越多

案例：加盟客户的烦恼

二、美学营销的能力要求

1. 基本能力

- 1) 专业的服务礼仪
- 2) 树立专业的个人形象
- 3) 熟练的产品 FABE 知识
- 4) 服装款式的选择能力

2. 进阶能力

- 1) 服装搭配组合能力
- 2) 价格异议处理能力
- 3) 效果异议处理能力
- 4) 周边知识（色彩，心理学等）

案例：门店销售人员经常遇到的跑单

第二讲：色彩的世界

一、色彩原理

1. 色彩的基本知识

- 1) 有彩色/无彩色
- 2) 三原色

2. 色彩三要素

- 1) 认识色相环
- 2) 色彩的明度
- 3) 色彩的纯度

互动：利用色彩知识，现场引导学员认知色彩

PK：学员利用培训道具自己拼出色环

3. 色调搭配规律

- 1) 明度变化表示风格哪些变化
- 2) 纯度的变化表示风格哪些变化
- 3) 明度和纯度综合代表了什么风格

讨论：说明不同定位品牌色彩的变化

4. 色彩视觉效果对比

- 1) 冷暖的对比和视觉差异
- 2) 轻重的对比和视觉差异

分享：通过门店陈列照片告诉色彩在陈列中的运用

二、色彩搭配规律

1. 同色系搭配规律
2. 对比色搭配规律
3. 花色 VS 素色搭配规律

互动：学员现场根据色彩搭配规律练习

第三讲：服饰和顾客视窗管理

一、服饰风格分析

1. 按照服饰基本元素区分不同类型

- 1) 颜色
- 2) 廓形
- 3) 面料

2. 按照服饰视觉效果区分不同类型

- 1) 量感——整体感觉的大小印象
- 2) 动静——整体装饰强弱的效果
- 3) 直曲——整体轮廓的直曲印象

3. 服饰风格管理视窗

互动：根据不同颜色，廓形，面料的差异如何区分服饰的风格

二、顾客风格类型分析

1. 人的风格划分

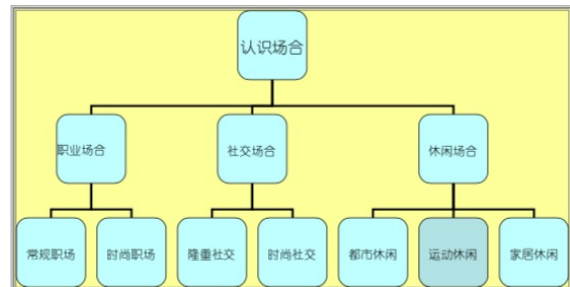
- 1) 量感——整体感觉的大小印象
- 2) 动静——整体装饰强弱的效果
- 3) 直曲——整体轮廓的直曲印象

2. 顾客风格管理视窗

- 1) 从静到动的变化规律
- 2) 从大到小的变化规律
- 3) 顾客风格定位

3. 顾客赞美词组管理

- 1) 服装词组到印象词组
- 2) 赞美技巧



互动：给出不同风格的顾客的画像，分析不同类型顾客的美学管理方式

第四讲：美学连带

一、美学连带技巧

1. 美学连带思路

- 1) 商品定向——如何确定适合顾客的商品风格和组合
- 2) 引导体验——如何利用话术快速让顾客试穿
- 3) 促进成交——如何解决顾客异议快速促进成交
- 4) 售后服务——门店服务的结束是连带的开始

2. 美学连带四部曲

- 1) 看风格——找到适合顾客的款式
- 2) 看需求——确认适合做好搭配
- 3) 多套试——不同场合的搭配试穿
- 4) 巧赞美——灵活运用话术

二、身型分类和修饰

1. 中国身型的分类

2. 身材常见问题

3. 身材修饰方法

- 1) 衣长修饰
- 2) 线条修饰
- 3) 图案修饰
- 4) 色彩修饰

互动：如何识别不同身型的身材特点

互动：如何利用服装特点修饰身材

三、美学连带和着装场合的搭配规律

1. 场合分类

2. 不同场合的着装要点

- 1) 成套搭配的理念
- 2) 舒服色彩的选择
- 3) 适合面料的运用
- 4) 画龙点睛的配饰
- 5) 完美细节的呈现

分享：不同场合搭配的展示和总结

第五讲：美学视窗管理工具和应用

一、关键知识点

1. 色彩三要素
2. 人货对接模式
3. 场合搭配五要素

二、应用场景

1. 品牌公司订货会
2. 客户参加订货会
3. 提高门店销售成交率
4. 会员主题搭配活动

