

고객의 마음을 여는 어패럴 판매원이 되자

고객의 마음을 여는 데는 옷은 얼굴이 유효하다고 한다. 싱글벙글 웃는 얼굴에 시원시원한 대응, 발랄한 동작이 더해지면 좋은 어패럴 판매원이라고 한다. 그러나 이것만으로는 고객을 부를 수는 없다고 생각한다. 고객이 멈춰 설 기분을 느낄 때부터 점포에 들어설 때 고객이 찾는 옷, 옷감의 종류, 옷의 등급을 판정할 수 있는 것이 중요하다. 그러한 판정은 손으로 확정지을 수 없기 때문에 보는 안목에 따른다. 그러한 판정을 한 후에는 고객에게 어울리는 옷감을 사용한 또는 보통의 메리노 울 옷감 또는 소모사를 사용한 중간 두께의 폴리에스터 옷감인가를 판단한다. 이와 마찬가지로 고객에게는 메리노와 같이 부드러운 트위드 재킷은 좋지 않을 것이라고 판단되면 고객을 맞이할 주도면밀한 준비가 필요하다. 빨리 알아차리고 생긋 웃는 대응으로 이어지는 순서이다.