

# 扫码获取手机号常用的一种方法

产品名称	扫码获取手机号常用的一种方法
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

有人告诉我们客户不必一个个开发，可以去换，可以去买的时候，你的第0一反应是什么？怎么可能？然后还可能问，怎么去换，怎么去买呢？今天，我们就聊一聊如何去换客户？如何的买客户？相信你了解了其中的原理之后，会对拓客会有一种豁然开朗的感觉。

（一）换客户换客户肯定不能拿着你的客户资料和商家说，咱们交换一下客户资料吧，这样90%以上的商家都会把你撵出来。换客户，换个角度来说就是客户资源共享。只要我们把我们的客户和对方的客户圈到一起就基本上实现的共享。比如：1、联合促销：各个商家邀约自己的客户参加，同时享受多个商家的优惠活动。2、联合活动：多个商家一起邀约客户组织一次活动，报名资料可以共享的。3、联合会员卡：做个小的异业联盟，你的客户享受多家门店的会员服务，同时你也给其他门店的客户提供会员服务，这样就实现的会员的共享。

换客户，还可以是资源的置换。比如：1、商家互推：在我的门店放你的易拉宝，在你的门店放我的易拉宝，我在朋友圈推荐你，你在朋友圈推荐我。2、换群：这是微商经常用的一种方法，就是我把你拉进几个群，你把我也拉进几个群，这种方式我们门店完全可以借鉴。这只是给大家提供一个思考角度，只要仔细思考换客户，还会有更多的可能。与换客户思维配套的应该还有一个完整的客户转换方案，因为这种换客户大多是客户资料的获取，想获得成交，还得必须建立一个转化的流程，这点需要在换客户之前就做好准备。

（二）买客户买客户也是一个思考角度，而不是一个具体的方法。其实，核心原理非常简单就是把我们的买赠促销流程颠倒一下就成。我们原来的买赠促销是，我们通过宣传推广，把客户引流到店，然后成交赠送礼品，我们的难点主要集中在引流上。而买客户的思维是把赠品前置，先通过礼品把客户买进来（通常需要对接精0准鱼塘成批量的买进），然后在促成成交，这样引流就不是大问题了。你是不是认为投入会比较大，其实只要测算好了成交率和利润就好，我们很容易判断出这个方案能不能挣钱。举个例子：比如一单生意利润1000元，我们如果花100元买进10个客户只要成交一单就不亏钱；如果50元买进20个客户呢，同样只要成交1个客户你就不亏钱，成交2个你就是赚的。另外50元的成本，我们完全整合成价值100元以上的赠品，用价值100元的礼品吸引20个精0准客户，只要成交两单我们就赚了