

# 地推拉新应该怎么做？——安徽秒赞智能科技有限公司

产品名称	地推拉新应该怎么做？——安徽秒赞智能科技有限公司
公司名称	合肥通鼎文化传媒有限公司
价格	.10/元
规格参数	
公司地址	合肥市庐阳区阜阳北路948号中正国际广场2幢办1105室
联系电话	18756555835

## 产品详情

“地推”顾名思义就是地面推广，它对我们来说已经并不陌生了，而且也是产品、项目推广的必不可少的环节。

由于地推具有易于传播、吸引力大、便捷直接的特点，从事个行业的人仍旧不少，那么如何做好地推，使之产生更大的效益呢？

这里分三大点来给大家阐述。

### 一、物资准备

推销物资包括马甲、海报、展台、礼品等。这里详细讲礼品。要知道礼品关键是吸引客户、让客户产生兴趣。

因此要懂得投其所好，在选择时也要定位人群、贴近场景，然后选择合适的渠道。

举个例子，某水果店开业，选择送鸡蛋，水果店门口就会排着长长的队伍，吸引的大多数是中老年人，而这个年龄段的人群通常也是水果消费的常客。

再比如幼儿园门口做地推，就可以准备发夹发绳、卡通贴纸、气球等小玩具，而在动物园、古镇等景区就要准备**泡泡机**、自拍杆、太阳帽、手持小风扇等。

不同场景有不同的主打人群，要选择合适的礼品。

购买渠道上，如果量少可选择淘宝；量大则就近批发或者上批发网。

## 二、地推人员安排

### （一）选择人员

#### 着装上

地推人员看上去干净、自信很重要，让人舒服也觉得好亲近。毕竟要推销产品，推销产品的人形象也要良好。

统一整洁的西装或者自带创意的马甲，类似背心、拖鞋、短裤一看就不正规的过于休闲的服饰要避免出现。

#### 语言交流上

说话要清晰，声音要响亮，语速不能太快也不能太慢，不能口齿不清，自己也弄不明白在说什么，更不能客户还没说完自己的问题就抢答，让客户感到无法喘息，也不能光顾着一个人长篇大论，要有交流互动，贴近实际生活。

#### 行为处事上

地推的动作要规范，动作要恰当，不必一个劲把产品往客户身上推，但也要合理展示产品；要积极主动去介绍，不是非等到客户自己被吸引过来再去介绍。

可以稍微主动上前搭话，当然语气要诚恳，不能浮夸地打招呼，或过于热情地称赞对方，反倒容易引起客户的不满，人群流动，地推人员也不必固定在一个地点，可以适当变换地点。

在其位谋其职，做事要踏实认真，不能随意溜达或做无关紧要的事情，也不能有“推出一件产品就大功告成”这样的想法，后期的维护也很重要。

### （二）分配人员

每个步骤安排合适的人员，分工明确，适当控场。比如哪些人员在展台，哪些流动推销，哪些登记信息，哪些看管理、分发礼品等

## 三、话术设计

### （一）接触客户时

要回答明白几个点：我是谁？我在干什么？客户需要做什么、怎么做以及为何要这么做？

即让客户了解到产品的优点，促使客户选定产品。

### （二）后期维护时

首先态度要好，简明扼要地让客户知道加好友的目的，告知客户只会在有优惠活动时发信息，并表示有任何问题可以随时联系。

当然在重大节日礼貌性问好也可以，不能过分打扰。

只要联系方式在，适时维护，留存一些可能性就有机会。

地推说难不难，掌握好以上几点，基本要求做好，再依据本身的经验，并反复学习的案例，效果就一定会展现出来。