

高风压球罐打压空气压缩机出租 空压机租赁

产品名称	高风压球罐打压空气压缩机出租 空压机租赁
公司名称	上海贤易空压机租赁
价格	.00/个
规格参数	品牌:英格索兰 压力:24公斤 流量:32立方/分钟
公司地址	上海市金山区亭林镇丰盛路129号
联系电话	13024122579 13024122579

产品详情

吸引空压机潜在客户上门的3大策略

一、提升品牌影响力。压缩机品有集客作用，对“潜客”具有强大的吸附力。可见，品牌是目的，但有时也是手段，也是营销工具。对于具备品牌影响力基础的企业来说，要致力于这样一个目标：把品牌打造成某个品类的代名词，占有“潜客”的心智。可以说，一个有差异性的“代名词”，可以给“潜客”一个购买产品或服务而不选择竞争对手的理由。

二、聚焦客户注意力。在数字时代，压缩机客户注意力被碎片化，现代企业越来越难接触到“潜客”和维持现实客户。由于客户的选择越来越多，媒体的受众在不断地分化，单个媒体的受众数量也在不断地萎缩。要就要努力吸引“潜客”的注意力，抢夺“潜客”的眼球。

抢夺“潜客”眼球可以有两个思路：

一是让“潜客”有更大的几率注意到企业，诸如通过搜索营销塑造注意力。

第二个思路是通过事件营销吸引“潜客”的注意力。企业通过策划、组织和利用具有名人效应、新闻价值以及社会影响的人物或事件，引起媒体、社会团体和消费者的兴趣与关注，以求提高企业或产品的度、美誉度，树立良好品牌形象，并终促成产品或服务的销售。

三、成功榜样营销法。压缩机销售是一门说服的学问，说服力的就是成功个案，它可以让客户相信且可以看到希望。成功个案就是“事实”，“事实”胜于雄辩。榜样的力量是无穷的，榜样就是销售力，榜样会吸引“潜客”主动光顾企业及产品（或服务）。客户可能会选择两种行动：种选择是跟进自己的同行，与同行做出同样的选择；第二种是选择一个与自己同行的竞争力的供应商来合作，以抗衡自己的同行。不管怎样，从理论上还有50%的几率，让现实客户以外的“潜客”主动前来合作。正因如此，很多

压缩机企业非常注重打造成功个案，塑造典型案例。