

## 保洁公司只用一个追销政策，瞬间让业绩翻番，学会了你也能行

产品名称	保洁公司只用一个追销政策，瞬间让业绩翻番，学会了你也能行
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

### 产品详情

有个江西的朋友，开了一个保洁公司，主要业务是帮业主清洗地毯、擦玻璃等保洁工作。他们主要的业务来源就是找到一些沿街免费发放的那种小广告公司，在上面做一些豆腐块广告。

平时没事的时候出去到处贴贴小广告，还得提心吊胆的提防着城管。就这样干了一年多，

其余的时间，几个人就守在电话旁边，等着电话进来，电话响了就意味着有活干。

有时候，实在是等电话等的无聊了，索性拿出扑克牌来，玩起来斗地主。

他找到我以后，我给了他这样一个策略 大部分情况下，他们帮助业主清洗地毯，平均一个三居室的房间洗一次地毯的费用大概是在500元左右。

我告诉他，下次再有业务的时候，洗的时候一定要用心，尽可能地洗的更干净，更重要的是洗完之后不要马上拿钱走人。一定要跟他讲下面这段话

"老板，你好，我帮你清洗完地毯之后，我感觉你这个地毯一定很长时间没有清洗了，在这里我不得不提醒你，地毯zui长的清洗间隔

不要超过3个月，因为地毯是非常容易滋生细菌的，他会对人们的健康产生非常大的侵袭和伤害，尤其是您可爱的小宝宝，他经常坐在上面，或者是趴在地上玩耍，所以这些细菌对他的伤害往往是zui大的，所以我建议您每三个月就清洗一次地毯，并且每次清洗地毯的时候还要附加杀菌消毒。

正好今天我们有个活动推出来，正常清洗一次400元，一年4次，需要1600元，杀菌消毒每次120元，4次是480元，加起来是多少呢?2080元。

如果您现在马上订购全年套餐的话，只需要花费1200元，也就是说，你只需要再加680元，一年的地毯清洗和消毒的服务我们就都帮您做好了。您只需要同意一件事情，在周一到周五的任何时间让我们来清洗就行。到了清洗的时候我们会提前和您预约的"

另外，520元钱拿到手之后，没有写收据之前提这个追销主张，防止个别客户不定全年的，还和你砍价。

那你可能会问这不是亏损了吗?可以分析一下，每次清洗费用的520元当中，仅有60元是物料费用，其余460元都是毛利，而保洁公司的员工都是按月支付工资的，就是说有活没活，他的基本工资都是要支付的，而且一般的保洁公司都是在周六日很忙，平时没活，那么这个人工就浪费了。

通过这种活动方式把客户锁定以后，周一到周五的时间就充分的利用了起来。

到了年底的时候，朋友来找我，非要给我 5000块钱，说刚刚过了半年，收入就和去年持平了。我说钱我收下，不收你也不得劲，我再告诉你一个赚钱的思维，你回去就可以操作。

你现在客户越来越多了，除了清洗，其实这些客户还有其他的需求，比如说订奶、快餐、家政等等，这些你可以去联合其他商家，制定一个价格表，给你的客户看，你收钱，留下佣金后让别人做服务就行了，这又是一块收入，而且没有任何成本的增加。他兴奋的回去了。

**营销智慧** 当客户在有需求的时候，就是zui佳的追销时间。因为这个时候他大脑里面想的都是如何解决这个问题。

如果把这个活动放在报纸上去打，同样效果不会太好。这个价位上报纸，同行还会说你搞价格战。在清洗完之后锁定客户，你的同行是看不到这个秘密的。

这种紧急追销可以放在很多服务行业应用，比如说书店，当一个人在结账的时候，营业员发现他买了一本营销书籍，这个时候马上和他说“你好，先生，正好我们这里刚刚进来一本和这本书很相近的书，也很畅销，可能刚才你查阅的时候没有发现，要不要一起捎着？”，这种情况下，买书的人多半会带上这本书，因为这个时候正是他买营销书想解决问题的时候，他满脑子想的都是这个问题。