

## 养殖场的如何让客户自动转介绍，垄断市场，实现自动盈利

产品名称	养殖场的如何让客户自动转介绍，垄断市场，实现自动盈利
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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

我是如何让这个连给车加油费都付不起的老板立刻起死回生，生意兴隆的?你马上就会知道

我和兽药厂的老板很早就认识，他一直想拉我给他做业务，我没有同意。因为我在另外一家做业务，兽药厂老徐是个爽快人。

他投资400多万建了厂房和设备，聘请了30多个业务员，一天补助120元，底薪 2000元，可是3个月下来，这么多的业务员只给他卖了3万多块钱的货，连工资都不够，赔的整天愁眉苦脸。

他知道我能干，就多次给我打电话，要我帮助他，他诉苦说，有6-7个业务员出差半月连一个养殖场都找不到。

我们见面后，才知道，他们的产品是直接销售给养殖场，取消了省代理，地代，县代。老板也亲自开车下去过，养殖厂大部分在郊区，而且没有广告牌，他们不愁销路，而且当地的兽药经营商店也不会告诉他，哪个地方有养殖厂，所以很多业务员找不到。

我说，我在半个月之内给你找到的客户是你所有的3倍，你给我多少钱？他说你要多少？我说3万咋样？老板说，咱们成交。我问他，价值1000元的兽药成本是多少，他说500元。我说救不了你了。你给业务员提成50%，不是骗人吗？你喝西北风啊？

他才不好意思的说，这是商业机密，成本就120元左右。好！我分析到他的养殖厂客户首先需要是饲料，郑州大型饲料厂有近百家，他们已经干了10多年了，有的饲料厂光业务员就近百人，客户绝对不会少了。

我给他一说，你所要的客户，别人已经拥有了。郑州那么多的饲料厂，哪家没有一百多个养殖场客户啊！老板不等我把话说完，就自己开车走了。

第二天，他又告诉我，我的话白说，因为以前有兽药厂合作欺骗了他，饲料厂老板一个客户资料给他要3万元，他连加油钱都没有，哪有钱给啊！

他又突然想到跟饲料厂业务员合作，我说你不用再考虑了，哪个饲料厂的业务员不卖兽药啊！轮不到你。他又晕了，不知所措了。我说，你请客，请饲料厂的老板吃饭，要求我们客户互补。

我们就通过方法，请了一家不太大的饲料厂的老板吃饭，他有大客户130多家。客套话不提。我和饲料厂林老板进行沟通，问他饲料卖的咋样啊？他说目前不太好，很多饲料厂都在做活动，我们的利润低，不能做。

我说，我帮助你一下，我们兽药厂给你出活动的产品，这个礼拜消费你饲料厂一万元饲料的养殖场，我们就送他价值1000元的兽药。

林老板高兴极了，真的吗兄弟？今天我请你吃饭。我说，不过，我你

都不知道人家需要啥兽药，我们提供代金券1000元的，让他们来我们公司提货，我们提供往返的住宿路费。

呵呵，你猜，3天后有多少来的客户啊--17家，来领兽药的，而且养殖场的老板很惊讶，1000元的兽药从我们这里拿，是市场的2-3倍的量!!!

我们做了6家饲料厂，20天销售兽药27万，徐老板给我打电话说，他开除了13个业务员，也就是第20天晚上，他请我去秦皇宫娱乐中心花了3000多。开车送我回家的路上给了我3万。

**营销智慧** 你的客户在运营过程中，一定不止和你一家合作，因为它还有其他的需求，那么你的鱼就在和目标客户合作的其他商家那里，也就是你想找的鱼塘。

大海捞针似的寻找客户，当然没有去鱼塘捞鱼精准。一般传统的做法是，直接找到"鱼塘"老板或是业务员，请他帮我们介绍客户，成交了之后给予提成。这样做当然没有错，但是效率很差。

为什么呢?原因很简单，那些业务员对于我们的东西不熟悉，销售的过程一样繁琐费工夫，很快他就没有积极性了。

为了让合作有效率，我们需要设计一个轻松简单的流程，就像本案例中的，直接提供一个有价值的赠品，由"鱼塘"老板赠送给目标客户——养殖场，那么绝大多数养殖场都会来领这个兽药。

客户已经来了，这是第一步，已经完成，接下来的才是zui重要的，如何让客户在我们这里消费。首先我们需要让他认可产品质量，非常非常关键!如果这点做的不好，前面的工作就白费了，领了赠品他就走了。

所以本案例中，你注意到，当客户发现他们领到的1000元的赠品的兽药时，发现量比别人家的多2倍多，一下子眼睛就亮了。质优价廉谁

不买，所以那些养殖场就愿意尝试购买他的兽药，也就踏上了和他合作的路程。