软件公司拒绝做营销，反而让客户转介绍更多，看了不服不行

产品名称	软件公司拒绝做营销，反而让客户转介绍更多，看了不服不行
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

这里与大家分享一位软软公司销售员的故事。他叫方德勇。我认识他是因为公司需要采购一套管理系统，我的朋友向我推荐了他，说这小伙子不错。（记住：我的朋友是说这小伙子不错，而不是软件不错。）

我约了方德勇过来。他过来做的第 一件事：递给了我一份长达67 页的软件市场报告，其中包括了该类软件的各种功能比较和应用情况。让我很感意外的是：这份报告完全是站在中立的研究角度撰写的，其中包括竞争对手的各类分析和比较。

更重要的是，详细的写出了各类软件的优劣所在，包括他自己公司的软件缺点。这份报告的大部分内容完全是外行人士无法获得的，也是网络搜索不到的，很明显的，他花费了很多心血，其中很多数据材料除非深入调查，否则无法得知。

方德勇递给我这份报告时，跟我说："经过认真慎重分析，我发现我们的软件无法满足您的公司需要，具体原因在这份报告里有说明，我想也许下一次我们有合作的机会。'

喔，你可以想像，一个业务销售员，花了很多心血做了一份报告给你，在第 一次跟你见面时就告诉你：我不想和你做生意。

你能想像我当时的心情：我是该留下这位小伙子喝杯茶，还是马上轰他走?

zui终项目调研结果，我公司没有采购方德勇的软件。但是，我认真给他推荐了3个客户，其中2位采购了他的软件并成功上线。

后来我跟这位小伙子成为了朋友，（不是他跟我成为朋友，而是我跟他成为了朋友），逐渐了解他。

他的订单有大半以上是推荐而来的;他很开朗，很少听到他抱怨别人;他很阳光，跟他交谈你永远不会感到沉闷;他非常在乎别人是否喜爱他，他愿意做很多事情来达到这点。

哇，谁不想跟他成为朋友呢?谁不想给他订单呢?

他在给予每一位认识的人，他知道并且确信他能获得的回报：认同。认同只存在于同类之间，只存在于你我之间。与同类做生意，会让你倍感舒服与快乐，更重要的是，会加速成功 10倍。

营销的zui高境界就是不需要营销。不需要营销的生意，依靠的是zui牢固的口碑相传。这是生意世界里zui的营销心法。

营销智慧：当你面对客户的时候，你们之间还没有建立信任，客户在心里对你是存有戒备的。那么当你告诉他：根据实际情况，这个服务和产品确实不适合你，即使我是真的想赚你的钱。你想想看，

此时此刻，你在客户心目中的形象是不是一下子就上升了?因为你颠覆了他的思维。

为何客户会一下子就信任你了，从本质上说，你确实是在为他着想，为他服务，他当然应该感谢你，这是人性使然。即使没有成交，或者成交额少一点，但是引导来口碑宣传的威力是非常大的。

这个拒绝术可以用在很多方面，比如说饭店的客人点菜时，服务员根据人数感觉菜量够了的时候，就直接说："你好，根据您的人数，您现在点的菜已经够吃了"，如果客户因为有被请的在场而坚持要再点一些，也告诉他："先生，真的够吃了，要不这样，你们先吃着，如果不够，在点也不迟"，这样说，保留了请客人的面子，又替他省了钱，他一定会长久的记住你!

比如说医院，当有些普通病人非要多检查几项时，医生告诉她："小问题，不要紧的，相信我，先回去吃点药，就没有问题了，花那些冤枉钱做什么"，作为病人这个时候她是什么心情?知道自己的病情很小而感到一块石头落了地而欣慰，同时也为医生的这种为她着想的精神所感动，她会记不住这个医生吗?一定不会的，她还会告诉亲朋好友，看病就找这个医生。