

销售连这也不懂如何留住客户！学会这3点，顾客绝不会“背叛”你

产品名称	销售连这也不懂如何留住客户！学会这3点，顾客绝不会“背叛”你
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

作为一个企业的老板不管你怎么独特销售主张，你是把产品营销变成方案营销，解决他的购买能力，系统化思维，你们还可以有一些想法，打开思想展开只会去想，但是后必须落实到一个理念上，就是为消费者创造价值。

我们必须树立一个思想，为消费者创造价值，为消费者创造的价值是两个意思，，我们所做的一切是提高生活质量；第二，我们说的一切都是为提高工作效率。

前者主要是真的消费品来说的，后者主要是针对工业品来说，那么如何提高消费者的生活质量？

生活质量是个幸福的概念，我的生活非常的幸福，就说明我的生活质量是很高的，是不是钱多了就幸福，钱少就不幸福了。你这个企业卖的不是一个时代的，卖的应当是一种消费者的感觉，当然并不是说让你们去消费，欺骗消费者，意思是光说你的质量好是不够的。而你的质量是不是让消费者有了感觉，这个问题并不是很好解决。

如果你在推销你的产品的时候，净强调你的产品质量好，但是你的质量好，消费者是什么感觉？越是文化层次高的越出这问题，工程师老认为他设计的棒，你设计的那个棒，但是能不能触动消费者，我们说的感觉不是让你去欺骗消费者，光说你的东西好质量好是不够的，你还需要让消费者有一定的感觉。

就好比的人们买一套房子并不完全是为了居住，还是为了获得一种安全感和归属感。人们买一件衣服，并不完全是为了遮体，还是为了获得一种形象和交往的信心。人们买一套家具，也不完全是为了使用，还是为了获得一种温馨的生活。

2004年有一个意大利的商人就发了财，他给他的客户提取了100个挂历，没成想，挂历寄出去后，大家就拼命的打电话跟他要挂历，商人的直觉一定要好，这个商人就马上直觉感觉到这个惯例能挂历能够赚大钱。于是他就卖挂历，据说2004年一年竟然卖了将近上千万个挂历，那么大家为什么喜欢他的挂历呢？他的挂历就照了一个棺材，然后一个美女靠在棺材上，客户为什么喜欢他的挂历了，说是将来我到了天国，我的身边也会有一位美女来陪伴，因此借用这样的寓意，他就发了财。

人们买东西满足的更多的不是物质的需要，而是精神的需要

包括很多人，你们到饭店里吃一次饭，请问是为了解馋吗？恐怕都是为了交往才会去吃的，否则还不如回家去吃呢。所以人买的不完全不是物质需要，而是精神需要。

人们买的完不完全是结果，更多是过程

就像很多人出国或者去某一个地方游玩，回来时候都要给亲戚朋友带回点东西，回来一看查一查还是中国制造，那你非要跑到外国买去。因此这个东西有的时候人们不完全买的是他的结果，主要是享受的那个过程。

人们买的不完全是实在，更多的是感觉

挂历上有这张画和没这张画它是不一样的，因为他的感觉是不一样的，对这样一些理论，我们不能当做笑话听。这里含着一个很深刻的道理，如果对这样的一个道理不能有深刻的理解，那么你虽然做了很多工作，你的质量也很好，那么你的营销的效果就并不是很好。