

做销售还在卖诚实，很傻很天真！学会这两招，客户心甘情愿买单

产品名称	做销售还在卖诚实，很傻很天真！学会这两招，客户心甘情愿买单
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

中国通讯有三大巨头，分别是中国联通、中国移动，中国电信。它们初的竞争，我们很多人认为在这三家竞争当中，联通是处于特别有利的位置，因为它是一种全新的体制，它没有历史上留下来的包袱。

它的许多工作人员是可以随时来随时走到这里，这个在任何一个国有企业，恐怕都是做不到的。另外我们说它的技术也是比较先进的，同时它也可以筹集到大量的资金来开展价格战，因此联通处于一个非常有利的地位。而电信它是一个老企业，作为一个老企业，它负担太重，于是国家就给了它一个政策，就是小灵通。小灵通可以单向收费，因此它在市场上也具有一定的影响力。在初的竞争当中，移动是相对比较被动的，它好像没有这些政策，但是竞争的结果是，移动在竞争中处于有利的地位，它是首先崛起起来的，首先进入世界500强。

当然跟一系列的决策都有关系的，其中他们当年有这么一个决策，这个决策很令人欣赏。其实这个东西在美国也早都推行过，但是在美国的推行效果并不好，但是这个老总认为，中国和美国的国情是不一样的，在美国不流行的东西，未必在中国就不行。在决策的时候，你征求了大家意见，但是征求完大家意见，自己没了主意可就更不对了。如果你征求大家意见，10个人有9个都同意了，那么我觉得这个征求的建议也没什么太大的意义，相反如果你征求了10个人的意见，有7个人不同意，三个人勉强同意，其实这样的决策是不错的，这样的决策有一点意思。决策在初的阶段，恐怕总是少数人来支持的，因此当时很多人认为这个决策不同，但是移动的领导层认为就行，于是就发行了这个息，于是打电话用耳朵听就变成了用眼睛看。感情用耳朵听变成了用眼睛看是一场革命，因为有些话他能看，他不能说。

一个企业的领导、企业家，他的直觉要好，当然有人说跟天分有关系，但是更重要的是人对事业的一种专注。为什么你看江浙一带的，尤其浙江人，他这个买卖做得非常好，他的文化层次也不一定比我们高，但人家脑子机灵，一心一意的在研究怎么做生意，所以他的直觉就好。

当时的一个浙江的企业老板就和移动搞合作，当时移动发一条，收一毛钱。他提出来发一条一分，移动同意了这个合作。虽然现在看来这种群发的信息被我们称之为谢谢垃圾，但是在当时特别的管用，尤其是先想出来的那个人，这种效果是非常好的，而且特别受客户的欢迎。因为客户花1000万到中央电视台做一个广告，你认为1000万是钱，你到了中央电视台就不是钱，所以对做企业来说有多少钱干多少事。对于当时的企业来说，中央电视台电视广告的确是一个很好的宣传方式，但是也很耗费钱，你钱多了才能去，你没那么多实力，就不要添这个热闹，好想一点别的办法。营销不是说我想干什么，而是你手里有多少资源，干到一个恰当的事情，这才是好的。

作为企业的领导，作为企业家必须要有自己独特的销售主张，因此关于独特的销售主张

第1条，把产品的销售变成方案销售

把产品的销售变成方案的销售，什么叫做产品的销售？他是为了买产品才去服务。什么叫做方案的销售呢？是为了服务才去卖产品。产品的销售是以产品为中心，是一种被动的服务；方案的销售是为了给人服务，他才去卖产品，因此他是一个主动的服务，那么在产品的销售当中，它利润点是在产品，而在方案销售它的利润点却是在服务上。

你们企业的服务是收费还是不收费的？如果一个企业的服务是不收费，那么是一个低级水平的，只有你的服务是收费的，你才能够达到的水平。但是不是你想收费就收费，你的收费应该是合情合理的，不然客户怎会心甘情愿为你买单呢！只有顾客愿意为你的服务来付费的时候，你才到了的水平。在产品的利润点上，你多就是在成本上赚点小钱，你赚不到大钱。但是你在服务上，这个附加值是相当高的，它利润空间是非常开阔的，这就是我们提出的把产品的销售的转化为方案的销售。

第2条，解决消费者的购买能力

消费者没有购买能力，不是他的问题，应当是你企业的问题，你要去这么思考。这是一种理念，你不能说他没有钱就不能买，那么咱就束手无策了。那如果这样想，我这个买卖生意就做不成了，就是他没有购买能力，你要解决他的购买能力，而且你要有这样一个理念，就是他没有购买能力是你的责任，你只有这样去理解问题，那么你才能从革命的意义上去理解营销，那么营销才能产生一种新的境界。

这里面典型的是房地产，房地产为什么能那么赚钱？它为什么发展的这么火？像北京上海的房子，一般人是买不起的，现在都到了五环了，房价还是蹭蹭的往上涨，同时你还不要指望买什么大的房间，90一下平方米的小户型，恐怕也需要100多万，那么请问到底有多少人能一下子就拿出一套就是100多万？如果按照这样卖的话，它能像现在这么火吗？为什么现在很多年轻人刚一结婚就敢买一套了？为什么青春就是财富？因为银行按揭分期付款，他就敢来一套，这就是因为靠着银行解决了消费者的购买能力问题。

作为一个企业家，考虑问题不能总想着说没客户没有钱，他就不能买，那样话，你的生意思路就太一般化，就变成固化思维了。作为企业家，在营销的时候要想到怎么去解决客户的购买能力的问题，把他没有具备的购买能力成为你的责任和使命。这样去考虑问题，换一种思路去对待营销，这样话你才能把生意做大做火做强。