

异业联盟经验分享

产品名称	异业联盟经验分享
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

异业联盟

经验分享

一、如何寻找异业联盟目标

1.1 成功率高的商家

1.2 成功率低的商家

1.3 特殊情况

成功率低不代表不能成功，在有额外时间（某一商圈成功率高的商家基本谈完）的情况下也对成功率低的商家进行尝试，越是难拿下的商家（上述老板无远见除外）回报率往往越大！为避免有遗漏商家的情况，可以在某一区域集中拜访前利用美团附近商家的功能来搜索商家信息，进行电话沟通，提前预约，提高效率。

1.4 什么时间联系

二、洽谈异业联盟中注意事项

2.1 缺少感

在拜访前对自己的着装及仪容进行检查，穿着得体，证件齐全，举止妥当，不卑不亢，让对方对自己产生感。

2.2 缺乏信任感

要建立信任感首先自己非常认可异业联盟，发自内心的相信异业联盟会给双方带来共赢，同时对洽谈口径要掌握熟练，培养临场感，如果生疏让商家质疑，生疑。

2.3 建立超值感

换位思考，商家真正想得到的利益是什么？口径中哪些利益点会吸引他们？对于口径我们要因地制宜，因人而异，只有在摸索实践中总结的口径才是有效的。在每天的日清会上，领导对口径进行重点指导使得超值感更清晰，洽谈效率提高很多。

2.4 开诚布公、直击“痛”点

对于一些面谈对象时间特别紧的人，表明来意后采用疑问的方式直击“痛”点效果会好一些，并且感兴趣接着听下去，比如：

2.5 欲擒故纵

在交流过程当中切记不可过分热情，谈话的过程要表明这次来就是做个调研，只有通过海尔集团审核后的商家才会与其联盟并签订协议，这样做的目的是让对方更加珍惜此次合作的机会。

2.6 取得对方好感

在交流的过程中可以表明正是因为某某原因（如下表），我们海尔公司才选中了你们来洽谈，让对方产生自豪感，和对我方人员的好感，从而拉近距离，提高洽谈效率。注意在赞美对方的时候一定要对商家事先进行了解，不可脱离实际过分夸张。

三、异业联盟给我们带来了什么？

从宣传角度来说，异业联盟带来引流，提高海尔产品度，节约了广告费用。

从活动角度来说，异业联盟带来礼品，吸引顾客兴趣，降低我方礼品成本。

从家电的销量来说，异业联盟带来订单，提高了销售业绩。

从人员培养来说，异业联盟锻炼推广坚持不懈的精神，随机应变的能力，积累大量人脉。

从长远发展来说，异业联盟凭借着彼此的品牌形象与名气，吸收更广的客源，真正的做到互帮互助，互惠共赢。

四、异业联盟后的感想

我们对待联盟商家一定要真心实意，只有真心才会换真心。

当初我认为不可能的，后来都实现了，别轻言放弃，要有良好的执行力，有什么想法及时和领导同事交流，便于大家做出正确决策。

读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数。在联盟中见识到了很多有魄力的老板，有魅力的老师，有能力的领导，从他们身上学到很多，而且积累了这些宝贵的人脉。

个人认为通过异业联盟想让家电销量短期内出业绩是非常困难的，就像是孕育一个新的生命，只有经过一个周期性的培养，才会带来丰收的果实，所谓日久见人心，在这个过程中我们会辨别出真心想与海尔公司合作的商家，而且通过长期活动交流使得与商家的合作更加密切，关系更加融洽，产生了信任的同时商家与商家之间也会互相引荐进入海尔优惠生态圈，那时候我们海尔家电的销量一定会再创新高。