

南京专门帮助少儿培训机构招生团队联系方式

产品名称	南京专门帮助少儿培训机构招生团队联系方式
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号
联系电话	19937869661 19937869661

产品详情

1、很多老板赚不到钱，主要是因为公司业绩不好；业绩不好表面上是因为拓客难，其实主要是因为产品不能满足客户的需求。客户不是开发出来的，而是吸引来的，只有研发出让客户尖叫的产品，才能让客户主动上门并源源不断的转介绍。

2、站在客户角度思考问题，就是他是被你的产品吸引过去的，你的产品对他有价值才会产生成交动作，因为销售一个利益交换的过程。

a、明确客户的需求，详解产品对于客户的利益

客户首先想到的是产品带给他的价值，其次是价格。所以销售人员在与客户的沟通过程中，需要善于发现客户的需求，从而针对客户需求去介绍产品，让客户明白产品对自己的利益。

所以，销售员在介绍产品时不能只着重于产品的功能，要加强产品对客户的侧面影响。首先了解客户的兴趣和关注点，再慢慢带入产品，让客户明白，这款产品是为他量身定制的，以此来达到共鸣。

b、把自己当成客户，站在客户角度想问题

在客户看来，销售就是来赚他们钱的。其实，将自己的真实目的说出来并没有什么，销售就是卖产品。

但卖产品也要让客户明白，你是为他着想，站在他的角度考虑问题，对方就不会把你看成只想赚他钱的推销员，而是将你看成朋友、知己，戒心也会随之消失。

c、真心对待客户，与客户建立长期利益关系

有的销售人员为了客户那里获得利益，就假意关心客户，用花言巧语和沟通技巧构筑陷阱，诱骗客户购买产品，获得利益后暗暗窃喜。这样销售一般一开始很好，但*后就是自己给自己挖坑了，通过长期的交往客户*终会看透这种虚伪面目，并采取控制措施，销售就难免出现危机。

3、门店的气氛非常重要！中国人喜欢随大流，看你的场有**，人们就会想，这家门店应该不错，就会不自主地进去看一下。