

# 外贸人干货分享：如何让老客户介绍新客户？

产品名称	外贸人干货分享：如何让老客户介绍新客户？
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

## 产品详情

外贸小伙伴们知道销售的\*高境界是什么吗？很多的\*\*外贸人都认为，销售的\*高境界就是让老客户介绍新客户！这不是空穴来风，也非无稽之谈，研究显示，学会了如何获取大量通过老客户介绍优质新客户的销售人员的收入是行业平均水平的四、五倍。这点有出乎小伙伴们的意料不。

然而，事实情况是少有销售人员获得了大量高质量的老客户介绍的销售线索。这是怎么回事呢？可能的原因有：

### 1、时机不对

很多业务员不知从何处弄到了几个名字和电话或者邮箱就觉得获得了客户介绍。但是很遗憾，这类所谓的“客户介绍”大部分无法促成成功的销售。当然，也有RP爆发时，偶尔促成一次销售。

### 2、销售员自己都没这个意识

很大一部分销售员根本不要求客户进行介绍。他们认为，客户介绍只是个传说，或者客户不肯进行介绍，甚至根本不会进行介绍。

实际上，关键的问题并非客户或者客户介绍，而是出在销售员获取客户介绍的方式上：

### 1、不要求老客户介绍新客户

不要求老客户介绍新客户几乎有70%的销售人员根本不要求客户进行介绍。他们的借口是：反正拿不到；客户太忙，没空介绍；客户没人可介绍，这会让客户尴尬；不想让客户觉得是在求人介绍生意或有求于人。归根结底，销售人员不要求客户介绍新客户是因为他们害怕开口提要求。

### 2、只问一次是否可以介绍新客户

研究显示即使开口要求客户介绍的销售人员一般也只问一次。当然，问一次总比不问好。有统计数据表明，随着询问客户介绍次数的增加，销售机会也会相应增加。

### 3、只提建议，不直接要求介绍新客户

他们会说：“这位客户，如果您遇到谁能用我的产品或服务，能把我的卡片发给他们么？”或者说：“这位客户，如果你认识的人中有我能帮得上忙的，帮我介绍一下那就感激不尽了。”

这只不过是逃避问题的做法。如果这是你获得客户介绍的方法，那就别指望会有客户给你打电话了。

### 4、只关注销售的利益点

只关注销售的利益点，不关注老客户介绍新客户的需求。

典型的客户介绍请求是这样的：“这位客户，我想请你帮个忙。如果你能给我几个人（或公司）的名字和电话号码，让我像帮你一样地帮助他们，那就帮我大忙了。”

客户愿意进行介绍，不是因为他们喜欢你，不是因为尊重你，或者你的工作做得不错。大多数情况下，客户不关心是否能帮助你，他们关心的是能不能帮他们自己。

要成功获得介绍，你必须让客户有理由为了他的利益进行介绍，而不是为了你的利益。

### 5、等到销售完成才要求客户介绍新客户

销售人员等到最后一刻才抛出客户介绍的话题，这就没有给客户留出时间思考介绍的人选，并且这时客户的心思已经不在这次销售上了。然后，突然一下，客户介绍的请求就这么被甩了出来，试图让双方的思维再回到销售上。

本来挺简单的一个请求现在却变成了无礼的冒犯。

### 6、没弄清老客户介绍新客户的心理

虽说，仅仅是从客户和潜在客户那里，拿到大量优质客户介绍并非易事。可事实上，不到 15% 的销售人员能拿到足够的优质介绍，从而明显提高其销售业绩。

客户和潜在客户会假设他们介绍给你的对象：

A. 比他们的要求更高、更重要，对销售中的细节问题抓得更严格，对销售的满意度更低。

B.

是与他们有各种关联的第三方。对于这位客户或潜在客户的选择，第三方可能信任或尊重，也有可能不信任也不尊重。

更加复杂的是，弄清楚你脑袋里想什么与弄清楚客户和潜在客户脑袋里想的东西一样重要。

### 7、针对什么是好的客户介绍没有一个定义

尽管你知道你心目中好的客户介绍是什么样，但客户不知道。他们需要指点。你在那儿默念：“给我介绍个像你一样的客户吧！”他们想的却是：“这家伙想要什么？我该怎么摆脱他？”

如果你想得到优质的客户介绍，就必须让客户知道你想要他介绍什么样的对象。就像客户买你产品，你不是还需要跟他介绍哪里好，怎么用，对他有什么好处吗。试想，如果做不到，介绍的效果就难以保证了吧！

### 8、不主动营造客户介绍环境

真正的销售高手不是坐等客户去发掘可供介绍的人或公司，而是主动出击，帮助客户进行高质量的介绍。他们从客户的人脉中找出希望进行介绍的对象，并要求客户将自己介绍给这些人。

### 9、不是通过努力来赢得客户介绍

在客户介绍方面做得很成功的销售人员，懂得他们得到的客户介绍的数量和质量取决于给予客户希望获得的销售体验——而不是销售人员想要推销给客户的体验。因此他们找出客户在销售过程中想要和期望获得的东西，然后分毫不差地满足他们，从而赢得客户介绍。

#### 10、直接联系被推荐的潜在新客户

很多的销售人员当拿到被推荐人的名字和号码时，就直接发邮件或者打电话过去联系，其实小编觉得这样并不妥当。联系被推荐的潜在客户有很多方法，但关键在于通过他人引荐，而不仅仅只是拿到被推荐人的名字和号码。