

南阳地推公司发传单扫码 礼仪模特小蜜蜂插车扫楼团队

产品名称	南阳地推公司发传单扫码 礼仪模特小蜜蜂插车扫楼团队
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	180.00/天
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

2023年的地推不再是数年前那个入行苦干就能掘到金的行业，但南阳市场对真实推广的需求只多不少！地推仍是一个门槛低、结算快、各方面灵活的赚钱行业。

然而不少初次接触地推的小白反映，自己实地忙活一天却零成单。针对这种“缺技巧，少话术，地推成单难”的问题，本文企常青总结了适用于地推的技巧与话术。

一、新手基础篇

地推新手不要急于求成，先达成基础的这几点地推技巧，再去通过实战来自我提升。

1.观察环境

人流量

要注意的是赶时间的人多只是虚假人流量，路人的时间紧张+负面情绪基本导向地推的失败。比如在严重堵车的路口地推显然不可能成功。实在没有头绪，可以观察身边有经验的路边摊小摊主的选点，你们之间不是竞争关系，完全可以互帮互助。

了解地方规则

提前观察摆摊情况，比如有没有因疫情实行的特别机制（扫码相关）、地摊会不会被城管赶、有没有其他地推团队也在活动等。当然，不能支摊子也可以直接在人群中走动地推，地推就是需要这样强大的内心。

2. “稳”的开场

熟练且吐字清晰

谁也不能保证自己的临场发挥一定优秀，那么在地推前做好准备是必要的；关注熟练的同时要注意自己吐字上的清晰，让目标用户能听清楚内容是基础！这个地推技巧是不是挺容易被忽略的？但有所谓细节决定成败。

信息覆盖度

把地推活动的内容说全很重要，不拖沓同样重要。路人的耐心是有限的，并且地推的时间利用率也直接影响收益。

面向自己的简洁自查思路是：你是谁？要干什么？用户为什么要配合你？

因此一个适合新手的基础开场白大致是：

你好，我是XX产品推广业务员，现在有活动是如何如何（表明来意），赠送xx（吸引），了解一下吧。

3.衣着

通常正经整洁即可，Zui好让其他人客观评价。

当目标用户以中老年为主，那么切记太“潮流”；当目标用户以年轻人为主，有趣、亮眼、搞怪反而能吸引到他们的目光，从而拉近距离促成做单。

4.笑脸

伸手不打笑脸人，正面的情绪往往能带出对方的好态度。

全职地推的人往往投入地推的时间是较长的，一直保持笑容很考验人，很需要一个强大的心态。

5.物料准备

桌子、横幅、喇叭，一些打印资料，在检查物料准备时也能给新手起到一个“万事俱备”的心理鼓励作用。

二、高手升级篇

1.与门店合作

便利商店、菜鸟驿站通常是地推可以考虑合作的地点。

因为通常能直接找到老板沟通，合作成功率高；人流稳定，且在门店内也可以提高一定可信度，成单率自然也能高。

2.吸引力

想要提高吸引力，就需要个人创意。这一点也可以说是形成广告语，有梗、洗脑、趣味性高，在互联网上适用的热度点，在以年轻人为目标用户的活动中，能在地推中表现出同样的热度。

无论是蹭热度，还是自己创造俏皮话，创意的价值是不会消失的。

前段时间在互联网上看到一个技巧性很高的例子。他们改进了发传单（通常转化率在1.0%左右）这种传统的地推方式，把转化率做到高达22%。而对传单内容所做的事只有简单一件：删繁至简。

用户会看传单5秒，那么传单做满的几百个字只会让用户放弃思考。

同时，选择在路上停下来下个app本身不合理，所以事例中的地推强人选择把下个app变成扫传单内容（一句俏皮话+一个二维码）进入微信公众号（内容主营发布本地信息，十分稳妥），在相关功能中弹出相关渠道、介绍详情。让用户可以选择坐下来再操作。

并且为了让用户不遗忘，微信公众号还会推送本地信息，进行间接提醒。

这样一来，不仅传单上开展的活动转换率显著提高，微信公众号也能顺带增加较大量的流量，一箭三雕（省成本、高转化、获流量）。

3.有正规感的衣着

休闲西装、戴工牌，或者打印相关产品商标的马甲能够提升专业感、可信度。

4. 优化地推赠礼

面对中老年十分硬通的鸡蛋，显贵显分量的乳酸菌饮料（实际价格并不高，但饮料+健康的标签容易让中老年用户认为非常实惠）。目标用户是宝妈则可以用亮眼夸张的毛绒玩具、气球等等，这是为了吸引住低龄的小孩。这一类目标用户的心理还是很好揣测的。

而当目标用户是年轻人时，可选范围的增大反而可能导致礼物的吸引力忽上忽下，切忌想当然地挪用经验，要及时更新。

其他地推小技巧：

1. 当有四五个人聚过来、气氛比较好的时候，可以考虑放慢讲解速度。从而利用起从众心理和羊群效应，让更多的人聚过来看看是什么热闹。

2. 手机上的环节卡顿时，关机重启能解决问题。因为大多卡顿的本质是手机后台待机程序过多、太久未关机释放内存等原因。

三、地推话术经验

1. 地推硬话术：追求一次成交，高效率

不直说“下载”（麻烦，用户听到容易反悔），直接说看操作、帮忙操作比较容易成功。

努力征得同意去上手用户的手机操作，快速去下相关app也是一种方法。

甚至直接换单下别的也可以。若被注意到可以a.表示多做多得，可以多领礼物。b.表示都是做完一系列的（利用从众心理），中断不给奖励了很可惜。

注意：态度要尽可能诚恳一些，这类套路可能导致用户不信任感猛增，且操作不当会给用户带来不良体验。

2. 地推软话术：注意用户情感，培养信赖，发展联系

把握节奏，多推一把。

也就是在言语间替目标用户做决定。

具体地说，同时向同行的AB两人介绍，如果A出言拒绝了，那么因为作伴，B会同意的可能性非常低；而先面向A介绍产品，再马上搭话B并快速预设情景“你看你朋友也有意要参加，一起扫个二维码看看吧”，就能把人从没进门的“完全不考虑”推到半只脚踏进门的“进行考虑”的环节。

向带着孩子的目标用户搭话显然也是同理，简单的一句“你看小孩子也很喜欢”就能增加成单可能。

详细优惠，多说心意。

详细解说活动的优惠，多说礼物的优质和心意。给目标用户更多的信息去判断。大多数人是愿意付出一点点时间换个小礼物的，问题更多在于担心上当受骗。

真诚永远是促进合作的好品质，这点哪怕是在地推话术上也是一样。

如果能与客户建立联系（如成为微信好友），对发展网推业务等也是很有帮助的。

3.通用地推话术要点：

适当给自己塑造有正规身份的形象，要易懂。

不是所有人都清楚地推是什么行业，运用地推技巧和话术时也容易让人联想到一些骗人的不良行为，这是很难当场解释明白的。有时直接说自己是xx品牌的区域经理、地方业务员即可。

尽量掌握主动权，不要反复询问用户意见（会暗示能中断）。

例如当有目标用户好奇这是在做什么活动，在简单描述（扫码下个app送xx）后，再问“方便为你介绍一下软件/产品吗？”可能就直接被拒绝了，这就是把主动权和节奏让给了用户；直接一句“我来为你介绍”，让用户听下去的可能性则大大提高，在这样的地推话术下顺势做单的成功率也就高了。

掌握了以上地推技巧和话术，相信距离小白开出地推第&一单、老手升级日赚四位数就不远了。不过巧妇难无米之炊，有优&秀的地推能力却难找到好项目怎么办？找企常青