

杭州博思咨询告诉您让销售额成倍提升的秘籍

产品名称	杭州博思咨询告诉您让销售额成倍提升的秘籍
公司名称	杭州博思企业管理咨询有限公司
价格	188888.00/项
规格参数	品牌:杭州博思咨询 型号:定制方案+培训+研讨+落地式辅导 服务:一次签约,长期辅导答疑
公司地址	杭州市西湖区马腾路6-1号3楼305室
联系电话	0571-86813995 18057145056

产品详情

杭州博思咨询告诉您让[销售额成倍提升](#)的秘籍

任何商业的本质都是赚钱，一切不以赚钱为目的的商业行为都是耍流氓。亚当斯密在《国富论》里说：“每个人都试图应用他的资本，来使其产品得到最大的价值。一般来说，他并不企图增进公共福利，也不清楚增进的公共福利有多少，他所追求的仅仅是他个人的安乐，个人的利益，但当他这样做的时候，就会有一双看不见的手引导他去达到另一个目标，而这个目标绝不是他所追求的东西。由于追逐他个人的利益，他经常促进了社会利益，其效果比他真正想促进社会效益时所得到的效果更大”。情怀要有但不能只贩卖情怀，当你把自己的生意做好了，你就是在帮社会解决就业、财政收入、促进GDP增长等社会福利。好了，扯远了，回到赚钱的话题上了，赚钱无非就是有更多的用户，卖出更多的商品。用一个简单的销售公式概括就是： $销售额=流量*转化率*客单价$ 。流量从哪里来？大家都在说互联网进入下半场，移动用户流量增长红利基本结束，流量已经牢牢掌握在几大互联网巨头手里了，头部应用已经占用了用户大部分的时间，众多的长尾产品流量获取越来越难，获客成本越来越高。目前来看在垂直细分领域深耕，找准目标用户群，精准化高质量满足其需求反而能获得更高质量的流量。建社群，准确定位并找到你的目标用户群，用一个载体（可以是微信群、公众号、微博甚至自己的APP等）聚集这群人，然后为他们提供最符合他们需求的优质商品。扩散传播，找到最具有爆发力的那个点位，引爆传播也是带来流量的好方法。但是这个点位的形成需要依托外部环境和一定的运气因素，需要相关人员具有明锐的嗅觉和足够优秀的能力去把握机会。格拉德维尔在《引爆点》里提出了引爆的三个法则：

法则一：个别人物法则，联系员、内行、推销员三类人是三种个别人物，联系员什么人都认识，具有强大的跨界传达能力，内行具有专业的理论水准和行业内的信服力，推销员喜欢把好东西推荐给周围的人，什么人都能说服。这三类人是很好的传染源，要让信息站到巨人的肩膀上才能被更多的人关注。比如前段时间引爆讯飞输入法的罗永浩。法则二：附着力因素法则，有一些特别的方式能够使一条具有传染性的信息被人记住，只要在信息的措辞和表达上做一些简单的修改，就能在影响力上收到显著不同的效果。要让信息自带磁性，与用户产生关联和建立共鸣，触动用户的痛点，满足用户的需求。比如“充电五分钟，通话两小时”，“我们不生产水，我们只是大自然的搬运工”。法则三：环境威力法则，传统观念认为一个人的性格决定了其行为模式。按照这种思路推理，之所以有人犯罪是因为其本性恶劣。但其实这是错误的，环境对于人的影响要远远大于所谓的“性格”。“破窗”理论很好地诠释了这点

。如果一个窗户被打破了，过了很久也没有人来把他修好，行人就会以此推断，这是个没人关心、没人管理的地方，很快，就会有更多的窗户被打破，然后无政府主义就开始从这栋楼向相邻的街道蔓延。如果身边的人都在朋友圈刷某件事，你也会好奇的去了解，大部分人都有从众心理，当一件事情在环境中流行，就会引爆。当一款产品在一个很小的群体里推广到一定用户的时候，剩下的用户因为受到环境影响，会不得不被迫也加入到这个产品中来，这就是环境威力法则。如何提升转化率？有了流量只是让潜在用户进入你的销售漏斗模型，如果只是虚假繁荣不能形成购买力转化，引流也就失去了意义。如果你的产品转化率不高，要么产品没那么好，要么就是运营没有做到位。抛开产品本身、购买和支付流程等影响转化率的因素不讲，口碑经济是很好的提升用户转化率的方法。通常通过口碑带来的用户留存率也比较高，产生购买行为的可能性也更大。如果你的产品能够让用户忍不住去发朋友圈，这将会显著提升用户转化率。那么怎么做才能让用户忍不住帮你传播呢？首先，要了解你的核心用户的痛点需求，了解他们使用产品的动机和成本，真正站在用户的角度做好产品，满足他们的需求并使产品尽量易用好用。其次，可以刻意加上一些值得传播的东西。比如展现用户生活品味，体现社会责任感或同情心，满足炫耀心理等。最后，适当使用一些激励政策，比如分享或邀请新用户给予免费体验奖励，赠送用户等级积分、优惠券和红包等。如何提高客单价？获客成本越来越高，所以更要珍惜每一个客户。通过提高消费者重复购买率或增加每订单的购买金额来让每位顾客的总体销售额提升也是增加销售额的有效途径。与用户建立连接，提升客户的忠诚度。随时了解用户需求和对产品的意见和建议，确保促销优惠能及时送达给老用户，对于老客户给予区别对待，建立对比幸福感增加客户粘性。满足关联需求，根据聚类群体的购物能力、消费习惯为其提供多样化的产品和服务。老客户每个时期会有新的需求，主动开发和推荐同品类和相近品类产品满足用户的更多需求和服务。但是如果跨品类要谨慎，如果你原来的产品定位不太匹配，满足跨品类的用户需求时可能引起用户的反感。

杭州博思企业管理咨询公司提供你提供专业的销售团队建设 销售团队奖酬设计 销售体系建设服务销售团队是您公司市场策略的载体，是公司面向客户的主要窗口。然而，尽管销售、支持和客户服务功能对组织的成功不可或缺，娴熟地管理这些团队却变得日益困难和复杂。博思咨询的销售效能和奖酬顾问运用他们的专业知识帮助您制定与您公司独特的增长需求相符合的销售人才管理和奖酬策略。我们拥有专业顾问和创新研究，为客户提供最直接的专业指导，协助客户制定和执行提高销售效果的计划。通过优化销售人才的计划，我们帮助客户把他们的销售策略转化成积极的财务结果。我们与您合作：

确保在合适的职位上有合适的销售人员，并具备恰当的能力 注重在正确时机组织和部署销售人员 以最佳方式为销售人员提供有效的奖励，提高他们的敬业度和动力销售效能管理体系销售管理是营销管理的重要组成部分之一，其核心就是在企业既定的营销战略、营销策略的前提下，通过体系化运作将销售目标进行分解，并通过合理的销售组织统筹销售团队执行事前计划、事中控制、事后监控，将营销工作予以落地，其根本目的是提高销售数量、销售额，增加企业利润。销售管理咨询旨在帮助不同行业的企业量身定做最适合的销售管理体系，通过体系化运作保证销售工作的顺利、有效开展，进而确保营销目标的实现。