

华交会2020上海新国际刀架擗面杖博览会

产品名称	华交会2020上海新国际刀架擗面杖博览会
公司名称	上海福贸展览服务有限公司
价格	8888.89/个
规格参数	华交会:上海新国际刀架擗面杖博览 华交会:上海新国际刀架擗面杖博览 华交会:上海新国际刀架擗面杖博览
公司地址	上海市-福贸展会大鹏zpexpo
联系电话	021-61200956 15821106898

产品详情

华交会2020上海新国际勺子牙签展览会

华交会2020上海新国际勺子牙签博览会

华交会2020上海新国际竹签果篮展览会

他说：真的吗？你可别开玩笑！我说：是真的，不和你开玩笑！你尽管找好了！他找来找去，发现了十个不同点，兴奋得象小孩

子似的，对我说：LUCKY，我找到了十个不同点，你得给我降十个dollar！哈哈！我笑着说：OK，没问题！恭喜你，你在得到降十

个dollar的同时，你也对我的产品有了一个新的了解和认识，我相信，以后你在卖我的产品时，你会对你的消费者说出我们产品的

优缺点，以及和其他同行的产品相比有那些不同点和可比性，我们的产品贵在什么地方！他说：噢！是呀，你说的没错，我有了

这么多的不同点，这么多的市场卖点，我还怕什么呢？价格高一点也不是问题！我比其他批发商有优势！哈哈！谢谢你，受教了

！LUCKY。¬通过这样的间接引导，既让客户得到了实惠，有了成就感，又增强了客户对产品销售的信心！同时，客户在寻找

你产品不同点的时候，还会给你一些其他厂家的特点及建议！一举数得，何乐而不为呢？这是给大家参考与客户讨价还价的小技巧，其实还有很多种小技巧，大家通过不断总结，设计出自己的销售脚本来，那

就是你比别人高明之处！你离成功更进一步！第七式:神龙潜水
意思是通过运用邮件的方式来吸引客户！ 第一) 通过标题来获得客户的眼球效应，做邮件的标题上创新。比如说：给客户发一封邮件，通常一般的业务人员写标