

# 项目推广如何做一线业务线下陌生市场开发，如何做陌生市场开发，微三云麦超

产品名称	项目推广如何做一线业务线下陌生市场开发，如何做陌生市场开发，微三云麦超
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

一线业务线下陌生市场开发

了解更多，请登录：<https://www.wsyguanyun.com/>

## 陌生市场拓客方案

公司匹配资源资源有限，为了增加前期市场客户资源。提高客户数量，业绩。计划该陌生市场拓客方案，辅助完成当月目标

### 一、拓客目标

每日计划通过电话、加微信方式链接拓客 3 0 位企业用户，并至少让 1 0 个客户了解我们所从事的行业项目和优势。

### 二、拓客策略和方式

拓客目标客户入口：客户资源以线下会议，圈内同行，相关企业资讯 A P P 网站，微信换群，客户资源

跨行业资源互换，提高成交转化率；采用高效、高性价比的拓客方式

类别	具体说明
线下	利用公司资源参加相关展会
会议	参加同类型项目展会 参加实业类型的相关展会 参加各种企业沙龙资源整合培训线下活动会议，加入现场群 加入各种商会协会各种组织成为会员（免费的优先）
企业	企查查：在企查查软件上可查到周边公司法人信息及电话
A P P	阿里巴巴：相关电商精准客户
网站	
微信	附近的人，微信好友换群换企业群，行业群
Q Q群	充分利用相关资源，使用“互联网”“分销”“电商”搜索进入相关社群
资源	
互换	电话号码资源：可以通过“淘宝”或者相关资源拿到企业法人或者其他行业号码资源
线下	利用宣传经费印制纸质宣传单和各种海报，做宣传。
地推	（1）、介绍海报：在人流量多且可免费宣传的地方张贴海报宣传。
推广	（2）、宣传单：与合作商家商议，将宣传单曝光于商家跟用户接触的地方 （3）、地推卡传单：制作精美传单，在办公区域相对集中的地方、商场外

### 3. 拓展任务

1. 完成每日入口目标，链接30人以上，10个人以上有效触达
2. 完成每日转化目标：主动尝试邀约5个人以上（不管来不来），3个人以上电话或面谈或到客户公司拜访深入沟通
3. 完成每周洽谈成交目标：每周邀约面谈3个客户以上，准成交客户1人以上
4. 完成每周裂变任务：服务好成交客户或准客户，每周发展1个会员，重复委婉请求客户转介绍

微三云麦超 20200202