

# 刷脸支付市场怎么推广？要怎么解决难落地的问题

产品名称	刷脸支付市场怎么推广？要怎么解决难落地的问题
公司名称	福州帮客范网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微信号:v935861714 手机号码:15705984209 联系人:张经理
公司地址	福建省福州市仓山区信平路6号二层155室（注册地址）
联系电话	13067350066

## 产品详情

刷脸市场越做越火爆，很多人从二维码或者pos机市场转行过来，无疑对铺刷脸机器有经验，但是新入行的小白怎么推呢？需要注意哪些技巧？做服务商已经一年了，针对一些问题我做了下总结，希望能帮助到大家。

推广常见问题：

脸皮薄，不好意思上门推机器

老板说不需要，我们用扫码挺方便的

老板不在，只有收银员

被拒绝多了，失去了信心

对于这个常见问题，相信刚入行的小白肯定会遇到，那么真针对这些问题，总结了几个技巧，帮你解决困扰。

### 1.产品知识

产品的所有优势，必须全部牢记于心，谈判技巧中重要的一条就是必须要吸引老板的注意，那么用什么能吸引到注意力呢？每家店情况不一样，话术也不一样，所以上面说的必须要突出我们刷脸的特点。

### 2.市场调研

经过充分的市场调研后，才能了解到你所要做的地区商户接受程度，只有充分了解市场过后，才能灵活做出应对

### 3.策略

如果说基础知识是子弹，那么需要准备的物料就是我们的枪。宣传单，名片，工牌，营销活动等等是必须要前期准备好的，针对不同的店，比如说便利店，咖啡店，蛋糕店，水果店，我们有着不同的营销方式，话术重点也不一样。

#### 二、开场白话术

进门的第yi句话，是老板对你的印象，开场白的好坏，甚至可以决定一场访问的成败，也可以说一个好的开场白，是一个you秀的推广员的必须具备的条件

但是很多人的开场白太老套，俗气千篇一律。一进门就说：“您好，请问老板在吗，我是做刷脸支付的，请问有需要吗”听着还挺客气，但是老板说一句不需要，不需要一下就把你怼回去了，老板经常会被各种推销员上门推销，已经被推销怕了。。

那么我们就需要改变话术，要从老板或者说这家店的需求点切入，重要的就是得让老板跟你有的聊才行。

销售有个技巧，先说客户想听的，再说你该说的，说你想说的。

比如

销售员：老板你好，我是支付宝/微信的，升级支付系统+营销方案解决的，我这边接触到很多商户，想和您沟通下，或许在有些地方也能够给到你们一些建议供你们参考，当然如果我们产品能够给你们盈利带来更进一步，那就更好了

以营销为切入点，老板每天脑子里想的永远都是怎么能让生意更好一点。支付行业发展到现在不仅仅只是一个支付工具了，完美的线上营销解决方案，如果跟老板介绍到位，我相信老板一定会跟你多说两句话。

#### 三、消费者证词和沟通技巧

不管是电销，面销，还是网销，好用的方法就是消费者证词，什么是消费者证词呢？举个例子：

当聊天陷入僵局的时候，多说一些成功案例，或者说周边商铺，比如，我刚从那边过来，旁边的那个某某店，刚把材料给我让我给他装，还有昨天刚在某某店装的机器，我刚才还问老板怎么样，都说还可以，您可以先装试试，不好用大不了你给我说我再把机器拿回去。

消费者证词，一定要利用起来，多讲故事，成功的案例，在家的时候可以先写几个故事，并且会背，这样在跟客户说的时候才能游刃有余。

在你跟老板沟通的时候，注意了解老板的兴趣，还有周边的环境，从一些细节可以了解到老板的小爱好，以这些为切入点。跟老板拉近关系，利用一切可以利用到的东西跟老板多聊天。

注意：不要一个劲的推销自己的产品，该听的时候听，该问的时候问，该说的时候说。

## 五、异议问题

### 1.问题：你们费率怎么收？

如果经过一番攀谈，老板开始问费率的问题，那么恭喜，老板已经开始感兴趣了。

那么关于费率问题我们该怎么说？市面上费率二维码或者pos机正常都是0.38，每个老板无疑都是想要0费率的，首先不要正面回答费率多少，先反问老板，您现在用的费率是多少呢？一般支付宝和微信都是官方要收费率的，但是我们会给您到低的费率，然后开始说二维码或者pos机所没有的功能和优势。

**【但是我们云趣付不仅提供官方支付宝微信的0.38%费率通道还提供全行业0费率并且有返佣的三方通道，一样是有支付牌照跟支付宝微信功能的清算公司。感兴趣可咨询：15705984209 电微同号】**