

红包墙成交的概率

产品名称	红包墙成交的概率
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

1、如何让别人主动添加你的微0信号？我不知道大家是不是觉得增加微0信好友就是你主动去加别人？我想告诉大家：你主动加别人其实作用不大，因为你加陌生人，别人一定是觉得你有什么商业目的，这个时候对你的防备心是很重的。哪怕你是从群里加来的，实现被动成交的概率也不大。让人主动加你，才是醉好的***，如果对方加你的同时再认为你是大咖就更好了，这一点开篇第三个问题会为大家解决。如何让别人加你，我给你一个方法：在别人的群里大小号互动就拿开篇的礼品店粉丝来举例子，他是做礼品行业的，那么他就可以找到相关礼品行业的群。用一个小号去提问：现在生意不太好，大家有没有什么办法之类的。然后就有三三两两的人，在群里发言讨论，这个时候，你就去说一些很有价值的发言，在发言的过程，体现出比较懂行，有成功经验的感觉，那么就会有人加你，有看官会问我了，那么素材哪里来？

杂交懂不懂？还有就是在群里提供信息式的大小号互动：如果你是开店的，你可以拉两个小号到周边的小区群里，或者物业群里或者是附近的团购群里。其中一个小号问：大家知道附近哪里有XXX卖XX的吗？（XX为你的项目或产品）然后再发一个红包引起群员观看（数额不用太大）另一个小号说：我知道有一家还不错，就在这附近，或者我认识有一位还不错，然后把你的微0信号发到群里，并说，这是这家店的老板，你加试试看。那么这个群里就会有人加你，一是你口碑还不错，而是留着他们或许会需要，这样***过来的也是粉，而且通过别人的背书，你的信任度会大大提高。总结一下：在行业群里提问商业困惑问题，大号以大咖的风格来参与湖大；在本地生活群里，兴趣爱好群里小号提问，另外一个号推送他评价比较好的商家微0信号（也就是你的业务号以上方法我告诉我我们小区门口的超市老板