

专业逼单技巧

有客营销云 市场部

目录

□ 成交信号的判定

□ 缔结的几种技巧

□ 总结

智子云 | 市场部编

智子云

中国数据挖掘第一股
股票代码：835045

第一部分

智子云

中国数据挖掘第一股
股票代码：835045

□ 成交信号的判定

智子云 | 市场部编

FFAB的重要性

客户购买的是

他们想像中因你的“产品”和“服务”能为他们带来的“效益”
而不是因为对你的“产品”和“服务”本身感兴趣而购买

例如：众多网络公司中如何脱颖而出？
我们要帮助客户想像！

当对方的身体、语言信号表示出对B的部分感兴趣，并认同B（至少无异议）的时候，我们认为，此时成交时机成熟了

当客户不经引导自己去找出、想象B（优点带来的利益）的部分的时候，我们认为可以成交



当客户不再纠缠于产品、价格，而是关注签单后的事情时：
开始考虑购买使用后的效果，并对预想效果持正面态度，无异议时表示要购买了
我们的任务：我们要帮助、引导客户想像！

1. 讨价还价、要求价格下浮时
2. 询问具体服务的项目，网页制作的效果时
3. 询问上网的效果，目前为哪些客户带来较好的利益时
4. 询问制作周期时
5. 向自己表示同情或话题达到最高潮时
6. 要求到公司参观时，参观是表现出对公司有浓厚的兴趣
7. 开始与第三者商量时
8. 表现出兴奋的表情时
9. 身体向前倾斜，不断点头向前倾，微笑

第二部分

▣ 缔结的几种技巧



假设成交

提问：

如果你要买，假设你要买，你会在意哪些问题？

比如：

网站制作的风格、托管的确认；

专业摄影师上门拍照的安排；

面对面洽谈会的报名

不确定成交

例如：

我不知道这个名额能不能给你留住；

不知道这个促销活动还有没有

您真幸运，可以审批了！

暗示顾客有可能失去那个**B（优点带来的利益）**

使得客户此时所有关注的叫点在那个**B（优点带来的利益）**，

而忘掉了**F（产品功能和特点）**和**A（产品功能的优点）**

总结成交

从头至尾复述一次产品利益B（优点带来的利益）的部分，
突出强调它。

.....

引导成交法

先自己列出产品的**A**（产品功能的优点）、**B**（优点带来的利益）部分，

尽量多列，再请客户列劣势不足缺点部分，引导客户自己得出Benefit > BAD

假设订单成交

- ① 自己预先设计一张订单，尽量多列产品，交给客户，让他自己逐项审定，选择是否需要
- ② 一边介绍，一边填写订单，结束介绍后再用假设成交法
- ③ 客户在做选择时，已在心中自己完成了从F-A-B的转化过程
- ④ 这样最终他的头脑中留下的都是Benefit

强迫订单成交

举一个购买会带来好处，不买会带来恶果的故事

或从故事中引申出你不买会失去什么，买了会得到什么，促使客户去想象那个Benefit!

例：

资源类产品的销售，比如广告销售，我们要强调它给企业带来的品牌价值，如果不及时抢购后果是.....

这个故事的叙事过程其实也是在做一个F-A-B的动作

对比法成交

先提供一个贵的，价格远超过价值的产品（比如中企动力），利用思维惯性，不断强化这个产品贵，强调它的F（特点和功能）部分，然后再突然抛出你真正想卖的产品，性价比上比前面的产品高，从而一举突出这个产品的价值，物有所值。

通过对比，发现、突出、强调价值，强调物有所值，突出那个Benefit!

门把式成交

欲擒故纵，假装放弃，然后突然问：

- 是什么原因使得你不愿意购买我们的产品/服务？
- 诱使客户讲出他的抗拒点
- 然后再转到异议处理程序

第三部分

□ 总结

所有的成交技巧是建立在前期对客户需求的准确把握上，否则只能是缘木求鱼，盲目地追求技巧而不尊重客户需求，是不能够解决问题的。

这时，我们说，技巧不是万能的，但是，没有技巧是万万不能的！

有销售技巧固然重要，但在整个谈判过程中要时刻关注谈判过程中的细节！

客户问题：“你们这个开户费用太高了，3000块我可以考虑下？能不能做？”

答：

“xx小姐（先生），我理解你的这种想法，一般顾客在选择一样产品时，他会关注三件事：1、产品的品质；2、优良的售后服务；3、最低的价格

但在现实中，我从来没有见过一家公司能同时提供最优秀的品质，最优良的售后服务，最低的价格给顾客。也就是这三项条件同时拥有的情况是不太可能的，就好比奔驰汽车不可能卖桑塔纳的价格一样。

所以你现在要选择产品的话，你是愿意牺牲哪一项呢？愿意牺牲我们产品优秀的品质，还是我们公司优良的售后服务呢？所以有时候我们多投资一点，能得到你真正想要的东西还是蛮值得的，你说是吗？”

客户问题：“那这样吧，产品我也了解了，我考虑下再联系你吧。”

答：

“xx先生（小姐），很明显的，我不会花时间考虑这个产品，除非你对我们的产品整的感兴趣，对吗？”

我的意思是：你告诉我要考虑一下，该不会是只为了躲开我，是吗？因此我可以假设你真的会考虑一下这个事情，对吗？可不可以让我了解一下，你要考虑一下的到底是什么呢？使产品品质，还是售后服务，还是我刚才到底漏讲了什么？xx先生（小姐），老实说会不会因为钱的问题呢？”

客户问题：“这个产品是挺不错的，但是我们这块预算没有了，等预算批下来我们在考虑。”

答：

“xx经理，我完全理解你所说的，一个管理完善的公司都必须仔细的编制预算。

预算引导一个公司达成目标的工具，但工具通常本身需要具备有弹性，你说是吗？假如今天我们讨论的这项产品能帮你的公司拥有长期的竞争力或带来直接利润的话，作为一个公司的决策者，xx经理，在这种情况下你是愿意让预算来控制你呢，还是由您自己来主控预算呢？”

客户问题：“现在市场不景气啊，生意差的厉害，我们这块不想投入太多了。”

答：

“xx先生（小姐），多年前我学到一个人生的真理，成功者购买时别人都在抛售，当别人都在买进时他们却卖出。

最近很多人谈到市场不景气，而在我们公司，我们决定不让不景气来困扰我们，你知道为什么吗？因为现在拥有财富的人，大部分都是在市场不景气的时候建立他们的基础的，他们看到的是长期的机会，而不是短期的挑战。所以他们做出购买决策而成功了。当然他们也必须要做这样的决定。

xx先生（小姐），你现在也有相同的机会做出相同的决定，你愿意吗？”



价格确实不贵,
如果今天定就打个9.8折



送有价值的东西



为难
(价格少不了,
考虑其他的方案)



非常为难
(真的非常想帮助你,
和经理申请)



马上成交
(要求客户转介绍,保
密价格)



01



02



03



04



05



让更多的客户找到你！



谢谢!