



曝光率营销 之 增加**成交率**方法

53种方法总有一种适合你

赚第1桶金



内部绝密

目录

1. 明确你的独特性
2. 销售自己独有的
3. 书面保证
4. 增加范围和各类
5. 提供高品质的产品
6. 打印一张好处列表和客户见证表
7. 样品展示
8. 质量手册
9. 赠品
10. 包装
11. 展示奖品和证书
12. 邮寄
13. 展示销售点
14. 改变支付条款
15. 使用信用卡，借记卡或支票
16. 音频和视频销售演示
17. 再版新闻文章
18. 解释你的定价
19. 使用调查表
20. 专业服饰
21. 购买前先试用

22. 销售脚本
23. 建立信任
24. 强调价值
25. 增加产品知识
26. 向上，向下，交叉销售
27. 使用 NLP 技术
28. 在情绪和梦想中销售
29. 跟踪和再跟踪
30. 要求销售
31. 免费号码和邮费已付
32. 建立私下的关系：娱乐，喝酒，请吃饭
33. 举行竞赛
34. 培养销售团队
35. 调查
36. 首次购买优惠
37. 调整商店或者办公室的外观
38. 接受以旧换新
39. 对大量购买降价
40. 恐惧和痛苦
41. 改善你的销售提议
42. 了解细节
43. 利用给予法则

44. 参观工厂
45. 过滤潜在客户
46. 公司介绍
47. 销售信附加物
48. 免费转为收费
49. 使用优惠券
50. 少量库存
51. 预付款
52. 设定销售目标
53. 测试转换率

赚第1桶金

一. 明确你的独特性

1. 坐下来，问问自己“我的独特卖点是什么？是什么让我与众不同？”
2. 一旦你知道是什么让我们与众不同，大声的告诉这个世界。
3. 不要低估独特性的力量—做些不同的事，可以让你获得更多注意力。

二. 销售自己独有的

1. 发现或者寻找别人没有的东西。
2. 看看你现在正在做什么—你可能有某些独特的地方。
3. 假如你实在没有任何独特的东西，那么发展一种能使你提供独特东西的合作关系。

三. 书面保证

1. 找出客户所担心的，然后承诺不会出现问题。
2. 发现客户担心的是什么的最好输入法就是倾听客户的声音——他们会告诉你的。
3. 把这个承诺包含在你的提议和广告中，确保它成为一个真正的卖点。
4. 假如你没有实现这个承诺，确保你要作出更正或者提供退款。
5. 千万还要作出你不能实现的承诺。

四. 增加范围和种类

1. 使你的产品范围多样化。
2. 关注那些能够帮助你目前报价的术语。

3.通常向潜在客户提供更多的选择.

五. 提供高品质的产品

1.人们愿意花更多的钱买高质量的产品，所以不要害怕提高价格.

2.严格控制质量，一旦坏产品出现在市场，就会严重破坏市场.

3.大力宣传产品的好处和质量，不要让任何人怀疑这是次品.

4.不要把任何事情当做想当然.

5.销售高质量的产品，而不是降低价格.

六. 打印一张好处列表和客户见证表

1.清楚的解释你的产品如何对他们有利，以帮助人们作出决定.

2.通过向客户展示推荐书以证明他们不是第一批购买这个产品的人，人们希望他们是被保证效果的而不是第一个冒险的人.

3.见证书帮助人们安心地做决定.

七. 样品展示

1.展示它是如何起作用的，什么味道，什么感觉，什么声音，闻起来怎么样，通过五个感官来比较.

2.展示是一种非常好的方法，可以帮助那些处在做决定边缘的人们，剩下的就是看到他们行动了.

3.对于那些不能现场示范的产品，可以使用视频.

八.质量手册

1.使用平实的语言和色彩鲜明的照片及图表.

2.不要给予太多信息，这样会把人弄迷惑.

九. 赠品

- 1.寻找低成本高价值的赠品.
- 2.规定这个优惠活动的时间范围，比如只限今天购买，这会立刻提高成交.
- 3.因为有人会不喜欢你的赠品，所以设计 2-3 赠品可以避免这个错误.
4. 一定要塑造赠品的价值，即使它已经很有价值，在成交的时候你还是要再次塑造一下.
- 5.找一个特别的. 有用或者有纪念价值的东西，最好是具有相关性的赠品.

十. 包装

- 1.包装应该代表产品，应该跟产品保持一致.
- 2.主要目的是捉住客户的注意力.
- 3.包含跟客户有关的销售词.
- 4.提高包装的材质，材质提高了价值就提高了.

十一. 展示奖品和证书

1. 展示你所获得的或者被授予的所有奖励.
2. 与客户谈论这些荣誉
3. 所所有获得的奖项都搬出来，你可能会对这个结果感到惊讶.

十二. 邮寄

1. 仔细计算成本，确保你能到达客户那里.
2. 邮寄也是一个真正的卖点.
3. 在你的邮购包裹里添加某些特别的东西，让客户收到包裹时也

获得一点小惊喜，要有意义和价值，但不一定非得昂贵。

十三. 展示销售点

1. 使布局看起来鲜明，亮丽。
2. 使用产品的好处列表和广告语来宣传好处，利益。
3. 如果有可能，给人们提供样品去尝试。

十四. 改变支付条款

1. 等到真正遇到价格问题时，才改变支付条款。
2. 把总数转换成一小声：“每月只需要 1000 元”。
3. 假如你承担这个债务的话，确保他们有能力偿还，不能承担你承担不起的风险。

十五. 使用信用卡，借记卡或支票

1. 向人们提供不同的支付方式。
2. 提供所有的选择方式，因此就没有这样的借口了。

十六. 音频和视频销售演示

1. 投资制作高质量的录音或者视频资料。
2. 让它保持简单，集中展示产品带来的好处。
3. 在会面之前把它寄出去，这样就有熟悉感。

十七. 再版新闻文章

1. 利用新闻报道作为销售工具。
2. 假如有可能，试着把它做成彩色复印件。
3. 在你的墙上悬挂积极的文章，使所有人都可以看到它们。

十八. 解释你的定价

1. 包含见证，谁用过很重要。
2. 卖你的承诺，这是客户最想从你这里得到的东西。
3. 用 FAB 语言来描述你的产品，让它变成一个一个的子弹头。

十九. 使用调查表

1. 问客户：“他们想要什么”。
2. 编纂一个简单的问卷调查来让客户完成。
3. 尝试给客户想要的每件东西附加价值，假如他们想保持在这个价格之下，也可以支付这个最后价格，但确保他们知道什么需求会被满足。

二十. 专业服饰

1. 寻找色彩和风格，确保你的选择不仅仅看起来好，而且达到了你想要表达的效果。
2. 尝试去问客户他们想要你穿什么衣服。
3. 总部你的员工，假如他们感到不舒服，他们看起来也不会很舒服。

二十一. 购买前先试用

1. 确保潜在客户是真正有兴趣购买的人。
2. 确保他们知道这个产品如何使用，因此他们通过试用可以从这个产品那里等到最大的利益。

二十二. 销售脚本

1. 为销售准备脚本，相信一句话，这句话可以让你的营业额直接提升 30%。

2. 确保每个员工都有复印件.
3. 脚本应该用很容易说的方式写，不要使用太长的句子听起来象个傻子，多使用提问的方式.
4. 测试，衡量，一直测试到最高的成交率.

二十三. 建立信任

1. 要多花时间倾听而不是一直说.
2. 记住他们的名字，并在谈话中使用他们的名字.
3. 尽可能的去了解他们所关心的事情，然后想办法去解决它们.

二十四. 强调价值

1. 强调价值
2. 解释为什么你的产品更加昂贵.
3. 与别人比较质量和服务，所有的价格就变得不相干了.

二十五. 增加产品知识

1. 掌握你的产品足够多的知识，如果没有做到这一点，严重的说，你是没有资格贩卖这个产品的.
2. 了解产品包括了解竞争对手的产品，千万不要让顾客觉得他比你懂得还多.
3. 关于你的产品，确保你的队员和你一样受到了很好的培训.

二十六. 向上，向下，交叉销售

1. 循序渐进，根据客户的反应，做出相应的调整.
2. 要学会要求客户，帮助他们下决定.

二十七. 使用 NLP 技术

1. 观察和模仿你的潜在客户的肢体语言.
2. 语言，音调及音量搭配一致.
3. 阅读相关 NLP 的书籍.

二十八. 在情绪和梦想中销售

1. 强调这个产品将如何改变他们的生活.
2. 集中于这个产品的情绪利益.
3. 指出利益，千万不要相信人们自己做的结论.
4. 咨询一些情绪集中的问题.

二十九. 跟踪和再跟踪

1. 不要灰心，现在不成交，但可能在一个星期之后会的.
2. 不要害怕一次又一次的打电话，毕竟你有非常棒的产品.
3. 如果他们没有从你这里购买，尝试去发现为什么，保持联系，因为他们很有可能下次从你这里购买.

三十. 要求销售

1. 不要害怕，要有一定要卖出去的渴望.
2. 不要有侵略性，不要冒险将那些对做决定绝望的人请进来.
3. 当你知道你已将所有的利益，好处都销售出去了，认真研究形势，咨询最重要的问题.
4. 一字一句的提问，不要让自己听起来很自大.

三十一. 免费号码和邮费已付

1. 把它们全都印在信纸上.
2. 将免费号码包含在广告上和电话本里.

3. 假如你使用直接邮寄的方法，把你的邮费已付的地址印在信封上，使人们回复更加简单。

三十二. 建立私下的关系：娱乐，喝酒，请吃饭

1. 问那些潜在客户：“你们想要去哪里购买？”。
2. 假如你想这么做的话，就用心的做，千万不要省略酒和餐后点心这些东西。
3. 不要花费太多的时间谈论你的店铺，这是一个建立关系的好机会。

三十三. 举行竞赛

1. 让人们打电话过来，才有机会参加比赛
2. 尝试与其他公司交易，这样就可以免费获得奖品
3. 保留所有的名字和地址，这就形成了一个有价值的数据库。

三十四. 培养销售团队

1. 把培训当做是一种投资，而不是负债。
2. 让你的销售人员向你简单的汇报他们所学到的东西，通过这种方式就知道他们是否用心了。
3. 你自己也参加培训，这样你才知道最好的研讨会是什么。

三十五. 调查

1. 确保它简短，通俗
2. 制造一些回答问题的动机，回答问题可以获得奖品的机会，或者下次购买时的特别奖励等。
3. 一星期之后给这些人写一封感谢信。

三十六. 首次购买优惠

1. 寻找那些成本低，价值高的产品作为奖励.
2. 使得它有紧迫感，因此他们必须现在行动.

三十七. 调整商店或者办公室的外观

1. 找人专门负责保持清洁，绝对不能留下任何凌乱的机会.
2. 有足够的产品被展示出来，因为人们通常会认为，他们看到东西才可以买的.

三十八. 接受以旧换新

1. 这是非常好的卖点，因此在所有广告宣传中使用它.
2. 与批发商，二手货商店等建立合作关系，这样你就可以使以旧换新的价值最大化.
3. 不要害怕提价，因为你现在提供了保修服务.

三十九. 对大量购买降价

1. 订单越大，折扣越大.
2. 与客户保持联系.

四十. 恐惧和痛苦

1. 假如产品或服务确实能有效果的话，就可以使用这个诡计.
2. 根据产品能带来的最大好处，设计不购买会造成的痛苦点.
3. 暗示今后并不一定会有此产品，即使有也不知道要等到何年何月.

四十一. 改善你的销售提议

1. 让它保持新鲜和有趣

2. 经常审查和修正
3. 观察一下别人在做什么起作用的就借用.
4. 测试.

四十二. 了解细节

1. 向所有潜在客户索要地址.
2. 让客户感到你是在帮他们的忙
3. 不要做的太强势.

四十三. 利用给予法则

1. 免费的给予建议，不带任何附加义务，这样才能建立真正的依赖感.
2. 把它当做长期投资一直做.

四十四. 参观工厂

1. 让你的团队参与，以使他们为这个参观做准备.
2. 确保每个东西都无可挑剔.
3. 真正的精心计划，详细讲解你公司的成长历史以及你做过的最有趣的事.
4. 在参观结束的时候，提供你生产的产品样品给他们.

四十五. 过滤潜在客户

1. 把你的潜在客户分成 A,B,C,D 四种，然后区别对待.
2. 假如你没有足够的 A 类，B 类，审查你的主要策略.

四十六. 公司介绍

1. 不要害怕自夸

2. 包括推荐书.
3. 利用销售词.
4. 集中于公司是如何帮助人们解决问题.

四十七. 销售信附加物

1. 要与众不同
2. 要个性化
3. 要与主要推广的产品匹配.

四十八. 免费转为收费

1. 提供的免费信息或产品一定要有价值，能够帮助客户解决问题.
2. 销售的产品要与免费提供的信息或产品属于同类型的升级产品或延伸产品.

四十九. 使用优惠券

1. 确保优惠券有时间限制，创造紧迫感，比如“仅这个星期有效”.
2. 包括两张，但是规定每人限用一个.

五十. 少量库存

1. 库存要准备充足
2. 假如库存没有了，就给他们一个产品样品，当库存有了可以兑换.

五十一. 预付款

1. 你的产品必须物超所值
2. 你必须让客户对你信任

3. 你必须说到做到，给预付款的客户有一定的折扣或者有价值的礼物。

五十二. 设定销售目标

1. 设定明确的目标
2. 解释为什么需要达到这些目标。
3. 给那些完成目标的人足够的鼓励。

五十三. 测试转换率

1. 测试和衡量你做的任何事情
2. 假如不起作用，不要害怕改变。

赚第1桶金

扫描二维码

获得更多营销资讯

