

在你离开之后
销售仍在持续

麥穎·麥度®



当你放下电话之后

A close-up photograph of a person's hand, wearing a white long-sleeved shirt, clicking a black and grey computer mouse. The hand is positioned on the left side of the frame, with the index finger resting on the left mouse button. The background is a soft, out-of-focus light grey. The text "当你发出邮件之后" is overlaid on the right side of the image.

当你发出邮件之后

当你与客户握手告别之后



如何使销售工作持续

如何使客户作出积极的回应

是更低的价格吗？

是更先进的技术吗？

你具有众多的优势

你的公司
你的理念
你的团队
你的产品
你的技术
你的经验
你的服务

。 。 。

仍不能打动客户？

客户到底关心什么？

客户关心的是“他”而不是“你”

你的公司，你的产品，你的....

只是在说你

有没有想过这些和“他”有什么必然的关系吗？！

当你在说自己的时候
销售工作已经中止

为什么在销售过程中
我们总急于证明能力

这是因为我们的逻辑是这样的

因为

产品具有某种特征

才能

实现某种功能

从而

解决某种问题

满足

某种需求

但是你是否
注意到这样一个事实

买卖双方的思维方式恰恰是相反的

买方是这样考虑的

具有

某种需求

从而

需要解决某些问题

寻找

实现某种功能产品

具有

某些特征

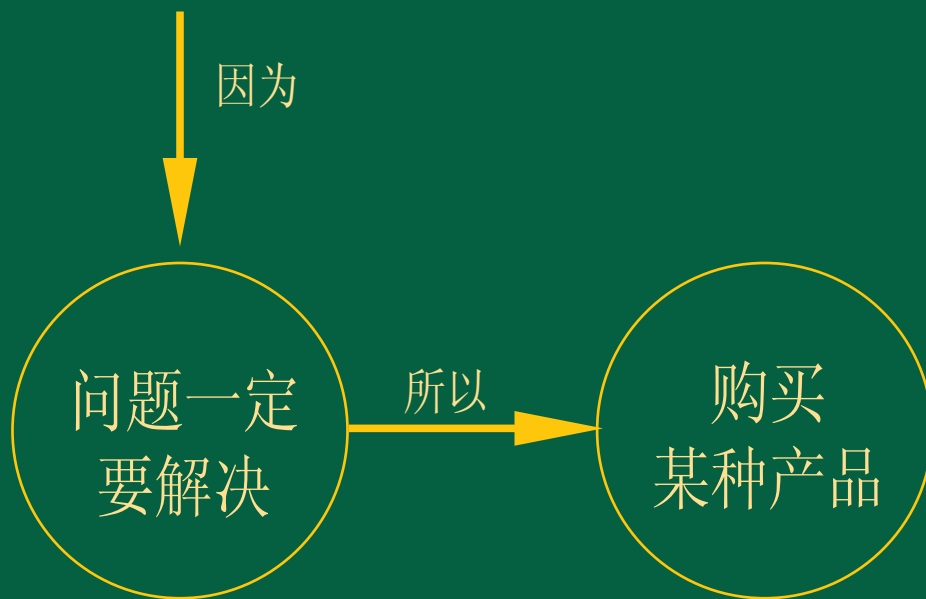
客户

因为

问题一定
要解决

所以

购买
某种产品



客户

因为

问题一定
要解决

所以

购买
某种产品

供应商关注的

价格

优点

型号

数据

客户

因为

供应商关注的

客户真正关注的



最终

问题一定要解决

所以

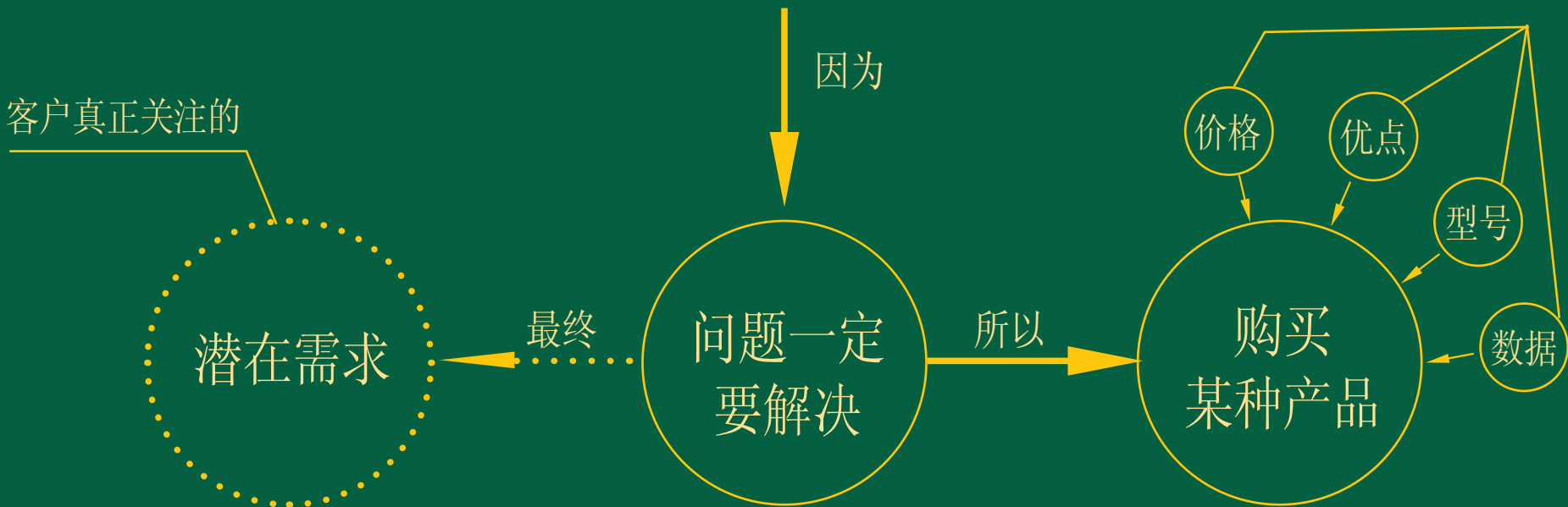
购买某种产品

价格

优点

型号

数据



买方关注
潜在需求



卖方关注
陈述自己

这样的对话导致
销售暂时中止

庆幸的是
您会发现大多数的竞争者同样存在这一问题

因此
只需做出一些简单的改变
就会使您在竞争者中脱颖而出

我们应该更多的关注
客户需要什么
而不是我们提供什么

我们应该更多的关注客户需要什么
而不是我们提供什么

我们应该让客户了解
解决了什么问题，得到了哪些利益
而不是如何解决

当你在自己的舞台上表演时

台下的客户是否仍在倾听

是继续这样下去

还是先于竞争者做出一些改变

? !

你的样本
是否使销售仍在持续

麥穎·麥度®

使销售持续

www.design121.com