

销售工作思路

- 一． 信息互换、了解客户的信息
- 二． 如何与客户建立深厚的感情
- 三． 讲故事表明身份、切入时机
- 四． 如何排除客户的顾虑和困难
- 五． 人物角色举例而已最好包装海外人士

1、信息互换、了解客户的信息

开场方式很重要，以前的老套打招呼方式已经被淘汰，现在需要一种新颖及幽默的话题来吸引对方

例如：小哥哥，你现在在哪里呢

客户：我在家呢或者我在公司呢

回复：你现在在我的脑海里

客户就会感觉你比较幽默、风趣，才会对你产生好感。话题就可以顺利的延伸下去。从幽默的聊天当中获取客户的所有信息，还能得到客户的赞赏。

1.1：姓名、年龄、工作、爱好、收入、家庭？

如何更好的信息互换？

聊天氛围放松的情况下，适当抛出自己的信息：

姓名：我叫小敏，在交易所工作，你呢？

年龄：我今年30岁了，你呢？

爱好：我喜欢旅游、美食、瑜伽、工作，你呢？

收入：我的工作收入过万了，还有其它的副业，你呢？

家庭：我至今单身或者离异，你呢？

注：千万不要一口气把信息全部抛出去，介绍自己的时候顺口一句“你呢？”来引导客户透漏信息，客户就不会觉得你像查户口的一样，更容易获取更多的信息量。

2：如何与客户建立深厚的感情

如何绕过陌生感：

- 1：通过赞美
- 2：通过外号
- 3：学会聆听
- 4：模仿对方
- 5：展示高价值

2.1：通过赞美

如何赞美： 通过客户的图像、朋友圈及客户发给你的照片

自己： 看到你的发型，让我想起初中时期，我最喜欢欺负的那个同桌，纯纯的、呆呆的。

自己： 你的穿着打扮给人一种气度不凡、文质彬彬等，你是公司的CEO吗？

自己： 看了你的照片，我有一种感受。

客户： 什么感受？

自己： 像你这样的帅哥/美女，不应该下凡啊，人间太危险。

2.2：通过外号

只要外号不涉及到侮辱人格、低俗、辱骂等，也是能很快让我们绕过陌生感的一种方法。聊天中你反复提到客户的外号，那么你的印象在客户心里就更加深刻了。

例如：

你皮一下可以，皮几万下可不行，那以后我就叫你皮一下好了。

你的眼睛黑溜溜像小鹿的眼睛，以后我就叫你小鹿吧。

夜猫，还不睡觉，都几点了。（客户深夜发信息或者朋友圈，就叫你夜猫吧。）

扮演熟人，客户跟你聊天会更加热情（比起陌生人的聊天方式），因为你和客户，不是陌生人，而是熟人的存在。

2.3：学会聆听

一段聊天，能否正常聊下去，不可能只有某一方在喋喋不休，另一方不言不语的。

千万不要开启了话题，就停不下来，叽叽喳喳一大堆，客户隔着屏幕，把你当傻子一样。心里默念：烦不烦？表面笑嘻嘻，心里MMP。

学会去聆听，坦诚地与客户分享喜悦、痛苦。也要倾听客户的欢喜与苦恼，然后反馈，表达信任，交换信息，进一步拉近你们之间的亲近感和信任感。

那要如何引导呢？

可以用你的感受，来展开话题。举例如下：



多数客户在聊天的过程中会发段语音给你

例子：“你声音好好听呀，唱歌一定也很好听”

不管客户怎么说，继续延伸：“你平时喜欢听什么样的歌？哪个歌手？”然后问客户“为什么喜欢？”还可以“然后呢？”“哈哈，那接下来怎么样？”“继续说，我听着呢”等之类的话，以感受开场，抓关键点延伸，然后进行开放式问题，想方设法让客户讲话。引导客户跟你透漏更多信息。

要成为一名有趣的聆听者，交流多了，以后你会发现，和客户聊天的时候，客户的话会越来越多，对你依赖越来越重，心思也就在你这里了。

2.4：模仿对方

人只会对自己熟悉的人、事、物更加有安全感，也会更加青睐。物以类聚，人以群分。任何人对熟悉，性格相似的人更加喜爱。模仿客户的一举一动，会让客户对你产生好感。那么，在聊天中，如何模仿？

1、语气语调

通常客户的口头禅，或者语调语气，都直接拿来用，客户看到你这样，潜意识中会觉得，你跟客户是一样性格的人。

比如，客户说：什么，吃饭？不存在的；跑步？不存在的等
你可以模仿：下班？不存在的，我热爱工作。

模仿大概的语气语调，客户会感觉讲话有相似点、有共鸣

2.4：模仿对方

2、模仿客户常用的表情

不管是whatsapp、Facebook等软件自带的表情，还是GIF动态图，或者各种表情包，客户喜欢哪一种风格，你就用哪种风格的表情包。

所以别轻视这些小技巧，都是细节来的。

能让客户对你产生好感，相同的一个点、气场很重要，也可以根据客户的言行举止，做出相应的模仿，当然，不是让你完全跟客户一样，而是需要客户严肃、绅士，你就要跟着严肃、优雅，客户逗比，你就跟着搞怪。

这样很容易建立起亲切感和相似度，也就离成功越来越近了。

2.5：展示高价值

要学会利用生活照，展示自己高价值的一面，这对你有很大的帮助。同样，在聊天过程中，懂得展示自己的更高价值，有助于增加客户对你的好感。

不过，如何展示更高价值呢？

很多人会犯这样的错：我在一家上市公司做主管，月入几万甚至几十万的。这不是在展示更高价值，而是在炫耀，客户会觉得我有点浮夸。正确的打开方式是，讲故事，间接展示自己的更高价值。

2.5：展示高价值

例如：啊，全身都湿透了，刚在健身房练了一个多小时，要回家洗个澡先。（前期找好配套的套图，就晒出在健身房的照片）

现在准备吃午饭，可是上菜太慢了，感觉要饿死在这里。（然后发出高逼格的餐厅照，过会再发食物照片）

还没下班呢，最近公司让我负责一个项目，忙死了，现在好困。（发一张工作时候的照片）

好美啊，这里。（发一张旅游照）

讲故事，包含着你的情绪观和价值观，这样也能让客户找话题，回复你的情绪，肯定你的价值。

3：讲故事表明身份、切入时机

以上所述的目的是营造一种安全感，让客户放下警惕，和你好好聊天。但毕竟你们对彼此还不是特别了解，那么你就要学会释放自己信息的同时，收集客户释放的信息。进一步打破客户的防备心。

建立好感情后如何表明自己的身份？

要讲什么样的故事切入我们的产品？

3.1：如何表明自己的身份？

我之前在哪里工作过、为什么选择离开？

我之前投资了什么，成功还是失败？

我现在在做什么，前景是什么？

要提前打造好客户对你工作的疑问，讲故事嘛，你的故事有多完美，就可以判断出你吸引客户的程度

1：如何成为交易所或者项目发售公司的代理

2：人物反转，实现财富逆袭



3.1.1 表明身份

1：如何成为项目方的代理

我之前在比特大陆工作了3年，担任销售部门经理，在币圈里也算的上比较专业了，对炒币和挖币特别熟悉。也结交了好多朋友、还有同行业的朋友。

现在的职业：

通过讲故事来展现现在的职业，不然直接表明我是项目方代理，客户会觉得你就是一个推销的。

3.1.2 分享投资案例

在比特大陆工作的时候才接触数字货币，一路看着比特币飞一样的上涨速度，高达6万美元。早期没有抓住这个机会，在币价5万美元左右的时候，我看好币价还会上涨，就掏空了所有的积蓄购买了5枚比特币。结果国家政策，币价腰斩。高价的时候没有卖掉，截止现在亏了10万美元。心理一直有个误区，一心想着炒币怎么短时间暴富。比特币亏完后又投资了一些新发行的币，结果被平台割韭菜了（发一些流泪的表情）。但我明白了一个道理，做任何事还是不能抱侥幸心理（投资失败获取客户的同情心）。

聊完之后客户肯定会问割韭菜是什么或者怎么会被割韭菜，正好合理的讲述炒币的风险性、为流动性挖矿的稳定性做铺垫

3.1.3 投资失败引出如何找到流动性挖矿

投资失败后，整天脑袋里面就在想怎么能快速把亏掉的钱赚回来，从哪里跌倒就从哪里爬起来。炒币失败了，那我可以去挖币吗？反复的问自己。自己虽然有渠道和关系，那么我要怎么去利用好它呢？

结合自己的关系和渠道找到流动性挖矿的项目方，了解到它的特性尝试了以后才知道如此稳定，安全，没有任何风险！全部都在自己的掌控中

3.1.4炒币和挖币的对比

我把之前炒币亏掉的事分享给流动性挖矿的项目经理，他帮我分析：炒币就是赌博，币价上涨才赚钱，币价下跌就亏的血本无归。流动性挖矿1：透明度高，2：去中心化：区块链的去中心化环境确保了控制权从中央当局转移到分布式网络。去中心化为其用户提供了无信任环境的好处，提高了数据的一致性，减少了薄弱点。3挖出来的币是USDT是跟着美金走的，你不需要担心会跌没掉，或者亏掉1USDT对标1美元

3.1.5：代理身份的形成

当然，肯定要有自己的优势才有资格和项目方谈合作。优势：我在比特大陆公司工作三年之久，也累计了不少人脉关系（包括炒币的、玩合约的、现货的、挖矿的等等），这是人际关系优点。

这是一个全新的项目，没有任何约束，想用钱的时候随时自己掌控，无质押，无锁仓！轻松灵活，返利时间快每6小时返利一次！而且只需要支付一次很低的节点费用，永久都可以享受这种待遇，比放在银行还稳定，收益也比较客观！



3.2: 人物反转，实现财富逆袭

学历一般的我、家境贫寒、如何实现财富逆袭？

我叫小敏，30岁广东人，爱好：旅游、美食、工作、写作。毕业5年了，2020年月均收入3万以上，移民到新较好几年了 我是怎么做到的？

工作经历：我毕业后在深圳一家会计事务所上班，朝九晚六，月工资大概3000到5000，每个月还要存2000块钱，因为母亲身体不太好，这些钱攒着用来给母亲治病，自己家境不好，也只是个普通二本，每月基本开销就1000，不敢乱花钱，化妆品只用几十块钱档位的，毕竟养活自己都很难了，哪还有什么其他的想法。对自己的生活现状肯定是不满的。

3.3：如何拓展副业

日子就这么过着，没有目标，没有激情，工作透支了我所有精力，身心俱疲。此时再看看我的朋友和同学，有的已经晋升了业务主管，管理30多人的团队，有的已经成家立业，幸福美满。这深深地刺激到了我，我觉得只靠工资过不上自己想要的生活，于是拿出部分存款去进行投资。同时我还挤出时间发展副业、做兼职。我是如何拓展副业的呢？也没什么发财之路，可能是自己比较幸运吧。18年到现在，这些年是短视频风口，我就利用自己的特长，替一些网红博主写文案赚钱，18年赚了10万，19年赚了20万，20年赚了30万左右。应该也不算多，而且这不是全部，我比较得意的还是投资项目上的收益。

3.4：投资什么项目？

DEfi项目是区块链技术发展出来的去中心化金融，它和以往的金融不一样。以往的金融是需要金融公司干预的。而去中心化的金融是建立在区块链上，依靠智能合约（分布式账本）。

传统普通的中心化金融要借助交易所，银行，或者金融公司等工具来完成金融交易，它会受到人为的干预。而DEfi是去中心化的金融产品，它是建立在区块链上的，人为无法干预，全部都是依靠智能合约运行。真正做到公平，公正，公开。

到现在每天还在产生收益。这就是我投资的项目，正好是赶上了数字货币的风潮

3.5：透露自己的收益给客户

这个也算不上隐私，身边的朋友都知道，现在的本金比刚开始做的时候本金大了很多了，之前只有1万U的时候每天收益是2%一天也就200U的收入，很多想买的东西都不够买，新家坡的消费本来就贵，我很节约的，把能省下的没一分钱都存进我流动性挖矿的钱包，我现在累计到了存放70万U，每天收益3%，一天收益21000U，这个时候配合一张收益图发给客户看！现在虽然不是特别富有，但是过的生活质量好了很多！

3.6：给客户提出自己的建议

不建议炒币，炒币都是行业领军人物在操作的，他们想要收拢资金单时候，倒霉的就是我们这些普通玩家！流动性挖矿，永远都不会亏损，它相当于一个世界自由银行一样，稳定安全，收益还高呢！美金只会有特别小的波动，对比那些波动，我们每天产生的收益，根本就不会受到任何影响的！

4: 如何排除客户的顾虑和困难

客户的顾虑:

- 1: 什么是Defi ?
- 2: Defi的优势在于哪里?
- 3: Defi流动性挖矿是什么?
- 4: 挖矿的步骤?
- 5: 为什么是USDT的流动性挖矿?

4.1：什么是Defi？

DEfi项目是区块链技术发展出来的去中心化金融，它和以往的金融不一样。以往的金融是需要金融公司干预的。而去中心化的金融是建立在区块链上，依靠智能合约（分布式账本）。

传统普通的中心化金融要借助交易所，银行，或者金融公司等工具来完成金融交易，它会受到人为的干预。而DEfi是去中心化的金融产品，它是建立在区块链上的，人为无法干预，全部都是依靠智能合约运行。真正做到公平，公正，公开。

4.2: Defi的优势在于哪里？

1. **透明度高：**由于区块链网络中的每一笔交易都会被广播到每一个节点，因此实现了更高的透明度。网络中的每个节点都可以验证数据。如此高的透明度为丰富的数据分析提供了空间，并确保每个人都能验证访问。
2. **不变性：**区块链中的数据不能被更改。网络中每一个包含交易细节等信息的区块都使用加密原理和哈希值。
3. **互操作性：**区块链通过连接不同的区块链系统，确保跨链交易的无缝链接，从而实现互操作性。
4. **去中心化：**区块链的去中心化环境确保了控制权从中央当局转移到分布式网络。去中心化为其用户提供了无信任环境的好处，提高了数据的一致性，减少了薄弱点。

4.2: Defi流动性挖矿是什么？

Defi的流动性挖矿，主要建立在以太坊的区块链上。它是通过以太坊上的DeFi产品提供流动性而获得矿产收益。简单低说：存入代币，比如USDT资产既可进行挖矿，之所以成为“挖矿”。也是沿用了比特币挖矿的行业说法。

它跟传统的银行理财很像，我们把美金存入银行，银行每个月都会给我们利息，但是你存入很多钱，银行的利息是给的很低的，不足以让你跑赢通货膨胀。那你的资产还是无形的损失。

但是这个列举市面最大的交易所coinbase是以usdt的资产，领取一个coinbase放开的节点凭证，就可以每天得到矿池收益，这个收益远远比你的存入银行给的利息高，而且你的USDT是完全放在你自己的加密钱包里面，更安全，又有稳定客观的收益。这对于我们来说是很不错的一个投资项目

4.3：挖矿的步骤？

与存放现金的普通钱包不同，你的资产是存在于区块链上，它只能使用你的私钥（助记词）访问。你的密钥证明你对数字货币的所有访问权并允许你进行交易。如果你丢失了私钥，就无法使用的你加密货币资金。这就是为什么要选择coinbase这样值得信赖的钱包提供商很重要的原因。市面上其他的知名加密钱包也可以同样完成比如币安 火币 imtoken 简单的来说：你只要不泄露你的私钥（助记词），用手抄在自己的本子上，不要手机截图，因为有的黑客是可以入侵你的手机盗取你的私钥的，世界上就没有人能盗取你的钱包。国家都不能干预。这就是为什么很多有钱人都喜欢投资加密货币，把他们的资产都变成加密资产来储放的原因。

4.4：为什么是USDT的流动性挖矿？

因为USDT是跟着美金走的，你不需要担心会跌没掉，或者亏掉
1USDT对标1美元

当用户需要再次购买其它货币的时候，它又可以马上用USDT买入，这就提高了投资人的交易效率。

能让投资者更好的把握加密货币的机会。

而且USDT在全世界的使用率比BTC高，因为它就是美金，不会受加密货币市场波动减少货币价值

其实你投资的其它的加密货币都是投机，有一定风险的

4.5：支付ETH矿工费？

以太坊的每一次操作，都要支付矿工费，可以理解为我们的操作要获得区块链的确认，确认我们这个操作是有效的，我们必须支付手续费让全球各地的矿工广播确认我们操作成功。

只需要最多0.02eth有时候根据以太坊价格的不同会更低，以当时开通的节点费为准，只需要支付一次，终生有效，没有二次收费呢！



5.让客户形成依赖及发展群体

5.1、如何让客户形成依赖？

通过以上所述，客户已对你完全放下戒备，彼此的信任已经建立起来了。那么如何利用客户对你的信任更深一步的增进与客户的情感。每天一个新颖的生活事例、工作遇到的事例，每天的问候和关心，开心和不开心都要分享给客户，让客户把你当作一家人了，这才是一个成功的销售人士。（这就需要结合自己包装的人物故事有多完美，就能培养多么深厚的感情。）



欢迎老板提出宝贵的建议