

精准营销之区域市场开发与成交

【培训对象】 区域经理、业务员、代理商业务员

【培训方式】 讲授、现场练习、角色演练、案例分析、分组讨论、头脑风暴

【课程时间】 1.5 天-2 天（一天一晚或两天）

【课程目标】

盛老师根据自己多年一线市场的实战体会，结集而成，抛弃多数渠道类课程的套路，为行业订做一门实战、实在、实用的精品课程。此门课程，您可以通过系统的讲解与互动，与盛老师一起分享其独家观点，最难能可贵的是，盛斌子老师提供其原创的

参考工具：

上篇：精准营销之市场开发

一、 市场如何细分

1. 如何用大数据寻找客户？
2. 原创分析：如何将竞争对手的客户第一时间锁定？如何在市场开发会现场第一时间搞定全场客户，让他们成为我们的粉丝？如何将竞争对手的招商信息一网打尽？
3. 客户的选择标准是什么 – 原创排名分析法
4. 如何通过“望闻问切”快速锁定客户？
5. 原创经典：什么是网络地图？如何将区域市场进行分级管理？
6. 案例分析：XX 客户是否合适？

二、 差别化利益

1. 什么是客户内心强烈的渴望：挣大钱、挣长久的钱、挣放心的钱
2. 什么是产品维度？价值维度？

实战案例：某业务员快速锁定客户需求的 123 法则

三、 接触点

1. 渠道类型及选择分析

- 家装公司
- 设计师
- 五金渠道
- 工长、安装工
- 门窗门店
- 传统家居建材代理商
- 锁业代理商
- 会销渠道
- 中小创业者
- 隐性渠道
- 大客户：门企或房企
- 工程代理（专注于别墅、会所、高端商业楼盘开发的客户）
- 其他代理

2. 市场开发前的基本配置

- 1) 商务礼仪
- 2) 标准话术
- 3) 套餐物料
- 4) 合同
- 5) 关键政策
- 6) 市场开发建议书

3. 准客户选择

- 望
- 闻
- 问
- 切

原创工具：打分法与排名法的PK

理性分析法与感性分析法

4. 出奇制胜市场开发

- 1) 网络招商
 - 2) 联合招商
 - 3) 实地寻找
 - 4) 资源互换
 - 5) 倒作渠道
 - 6) 集中作业
 - 7) 跨界招商
 - 8) 第三方平台
 - 9) 微博、微信、QQ群、网络社区、微电影
 - 10) 微营销招商
- 如何蓄水
 - 如何经营朋友圈
 - 如何设置话题
 - 如何在微信端进行互动
 - 如何在微信上进行邀约

- 如何利用准客户群进行招商
- 微信引爆的 135 法则

11)电话招商

12)样板市场

13)立体招商

5. 市场开发的准备

四、 引爆点-快速成交客户的动作分解

1. 背景调查

2. 不同类型客户痛点分析与应对策略

1) 老油条型

2) 专家型

3) 菜鸟型

4) 行业外型

5) 进取型

6) 保守型

3. 绝对成交话术大全（原创独家经典）

1) 客户说价格太高？

2) 当客户异议公司的政策不够灵活？

3) 客户异议要求“独家经销或者总代理”？

4) 客户异议“市场不景气，生意难做，过一段时间再说”时？

5) 当客户异议要“铺底资金”或“帐期”时？

6) 当客户异议“已与现有公司订了合同，等合同到期了再说吧”时？

7) 当客户异议“XX 以前经营你们公司产品，做得并不成功呀”

- 8) 投资你们的专卖店何时能收回成本和实现利润？
- 9) 客户任务量是如何制定的？怎么下发？
- 10) 产品不合能否退货？
- 11) 你们的支持不到位？
- 12) 完成率高如何奖励？

4. 绝对成交万能公式

5. 销售商务谈判技巧

- 处理谈判中异议的方法
- 销售谈判概念与谈判的时机
- 销售谈判成功的基础
- 销售谈判战术的运用
- 销售谈判步骤
- 销售谈判成功的关键因素
- 销售人员在销售谈判过程中的应变技巧

下篇：精准“三位一体”市场开发系统

一、 市场开发准备

1. 网络地图
2. 准客户资料库收集 12 招
3. 市场开发准备

二、 市场开发落地

1. 如何玩转精准营销：微信加粉、短信群发、网络免费推广、话题事件营销一夜成名、社交软件互动、微博、电话沟通话术

2. 集中作业与联合舰队模式

- 1) 电话营销
- 2) 微信群发
- 3) 微信加粉
- 4) 团队 PK
- 5) 晨会、例会
- 6) 过程管理
- 7) 现场沟通话术
- 8) 人员分工
- 9) 过程 PK，销售排名
- 10) 报表体系

3. 产品推介会的 12 大绝招

三、 会销引爆

4. 会销的基本做局

- 基本服务
- 增值服务
- 硬性洗脑
- 软性洗脑

5. 会销的信心流程设计

- 公司实力介绍
- 新品展示与推介
- 相关政策宣讲
- 专题培训

- 产品体验自助西式餐点
- 红酒、咖啡、茶饮
- 灯光、钢琴、音乐
- 微电影
- 现场布置

6. 潜力网点的成交

- 1) 解答客户的疑问
- 2) 表达合作态度和信心；
- 3) 确认对方合作条件、态度；
- 4) 正式明确合作关系、签定合作协议；
- 5) 收取加盟保证金
- 6) 采取终端展示空间支持；
- 7) 确认终端展示方案、出资比例、施工周期；
- 8) 培训导购人员、跟进终端建设、设计开业促销、策划市场推广活动；
- 9) 拟定老板、店长统一总部培训的时间
- 10) 协助第一次进货，明确价格政策，标价；

——结束——