

《360 度全方位营销攻略》

讲师：崔自三

破冰游戏：分组：队长、队名、口号、队歌
培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

引子：

七次龟兔赛跑的故事
有何启发？

第一部分：经销商及客户开发实战技能提升

一、 什么是 360 度全方位营销？

- 1、 立体营销的一种表现形式
- 2、 自媒体时代的营销产物
案例：微信圈营销——不战而战客户开发策略

二、 360 度营销步骤与方法技巧

第一步：250 法则：盘点你的所有资源

- 1、 亲戚、朋友、你所认识的人
 - 1) 社区圈子
 - 2) 宗族、家族圈子案例：某企业的全员营销创奇迹

- 2、 将人脉资源分类
 - 1) 按行业
 - 2) 按职业案例：精准营销，提升业绩

第二步：整合和扩大你的圈子

- 1、 按业绩贡献或影响力定位客户
 - 1) 客户 ABC 分类与转化
附：分类表格
- 2、 扩大你的人脉圈
 - 1) 将成交客户重点发展成种子客户
 - 2) 扩大社交范围，广交朋友
案例：世界上最伟大的推销员

第三步：接触你的准客户

- 1、 提高人缘
 - 1) 礼在先，赞在前，喜在眉，笑在脸
 - 2) 真诚相待，嘘寒问暖
 - 3) 热心解决准客户问题
- 2、 接触客户的五大方法

- 1) 主动寒暄法
- 2) 勤于帮忙法
- 3) 新品推介法
- 4) 朋友介绍法
- 5) 家长里短法

.....

3、调研客户

- 1) 调研方法
- 2) 调研内容
- 3) 调研客户财务状况

附：信用等级评定表

危险客户判断标准参考表

第四步：销售沟通与推介技巧

1、主动提问

- 1) 开放式
- 2) 探究式

2、积极聆听

- 1) 繁体听 字所包含的要义
- 2) 聆听五技巧

故事：巴顿将军

3、案例说服法

4、帮客户算账法

5、ABCD 介绍法

6、体验营销法

7、证明材料法

工具：活页文件夹

第五步：谈判中的八大技巧

1、介绍及开场的五大技巧

2、积极聆听的技巧

聆听的五个层次

小技巧：谈判中的眼、耳、心、手全方位运用显诚意

3、谈判中三大提问技巧

4、谈判中的迂回技巧

√“哭穷、诉苦”

√红脸、白脸

√职权有限

√搬出“关系人”

√改变谈判场所

√以礼攻心

谈判心理战：动之以情，建立友好局面

5、谈判当中，如何巧妙给政策？

√给政策要用加法

√对政策要求要用减法

√给政策要学会创造困难

√给政策力度要以次递减

案例探讨：哪种政策方式好？

6、谈判要注意一些数字游戏

讨论：4%与百搭4哪个对自己划算？

7、谈判中促销政策四大给予技巧

√多奖励，少返利

√多实物，少返现

√给物力不如给人力

√政策最好连环组合

第六步：客户沟通谈判中的异议处理技巧

1、需求异议

2、产品异议

3、价格异议

4、促销异议

5、权限异议

6、财务异议

7、服务异议

第七步：成交的三大技巧

1、把好处说够

2、把坏处说透

3、限时限条件成交

案例：巧推销，促成交

系列案例：如何成功开发客户？

第二部分：经销商及客户管理与维护

一、经销商及客户管理的十四项基本工作

1、合作与取缔

2、销售合同过程管理

3、客户资料等数据库更新完善与分析运用

附：完整的客户档案模板

4、协助做销售计划

附：各种销售计划表格

5、协助分销并做销售教练

6、及时提供售后服务

7、培训各级渠道商及其员工

8、划分责任区域

9、检查督促公司方案落实

10、库存管理与存货周转

工具：1.5倍安全库存法则

11、售点广告检查与优化

12、检查促销活动执行

工具：促销评估表

13、回款，做订单而非拿订单

14、收集市场信息，包括本品、竞品、市场等

表格：竞品调研表

二、经销商及客户管理中的二个过程管理手段

1、走动管理

2、现场管理

整改工具：整改意见书、反馈单

市场诊断工具：鱼骨刺图

三、经销商及客户日常管理的五项重点工作

1、提升现有销售网点业绩

2、指导渠道商发货

工具：渠道发货频率表

3、统一价格管理

4、终端分类管理

附：终端分类表格

案例：康师傅终端管理与维护分享

5、促进上货率的提升

案例：某速冻食品业绩提升途径

四、经销商及客户管理重点难点突破

1、窜货成因及其处理

2、价格战及其应对

3、“落伍”老客户及其应对

4、市场投入及其核销

5、业绩提升的路径探索

五、经销商及客户客情关系构建与提升

头脑风暴：有多少方法可以做好客情？请具体列出来？

1、常规性周期性的客情维护

1) 周期性的情感电话拜访及其注意事项

2) 周期性的实地拜访及其注意事项

2、重大节假日客情维护

1) 贺词载体的选择

2) 贺词内容的确定

3) 道贺要亲历亲为

案例：定制客情维护

3、重大营销事件发生时客情维护

1) 乔迁

2) 新店开业

4、个人情景客情维护

1) 客户及其家人生日

2) 非规律性重大喜事

3) 非良性意外事件

故事《蒋介石善做生死文章》

视频：蒋介石如何做客情

5、“多管闲事”客情维护

6、重大环境事件客情维护

- 7、销售人员的个性客情维护
 - 8、客情最高境界：经商不言商
 - 9、客情打造关键：细节要到位
- 案例：生日祝福案例比较分析