

《市场数智化调研+需求洞察》

----为客户把好脉，做正确的事！

1. 如何洞察客户需求，满足客户需求，拓展客户需求？

案例分析：乐高逆袭背后的调研误区

案例分析：四个商人背后的故事

2. 如何避开 4 大误区调研出正确数据？

(1) 方向错 结果误 案例分析：战斗机如何安全加固

(2) 不看嘴 要看腿 案例分析：电视台收视率之真假；瑞幸咖啡数据造假案；

(3) 找对人 问对事 案例分析：唐伯虎名画&高档彩泥

(4) 问对事 得正果 案例分析：一百亩地 VS 一百万 VS 一头牛

3. 如何挖掘客户的基本需求和深层需求？

3点法：痛点、痒点、兴奋点

案例分析：真假茅台掉包案

案例分析：老酒之华丽转身

4. 如何洞察辨别客户的真正需求？

案例分析：月子会所如何 3 个月利润提升 30 倍？

案例分析：评选能工巧匠，哪位雕刻的老鼠更像？

5. 如何摸脉摸对人，打蛇打七寸？

使用者 VS 购买者、决策者 VS 影响者、线人

案例分析：项目被内定，如何 3 天逆转拿下？

6. 如何应对客户的多样化和个性化？

换位要充分，演戏要入戏！

案例分析：华容道、空城计

7. 如何做到知己知彼知天下？

4 情分析法：我情、客情、敌情、行情

8. 明确调研顺序，巧用调研工具，多样方式调研

9. 如何做出完美的客户画像？

用户客户画像切割法之三级标签法。

案例分析：海尔卡萨帝场景化客户画像

10. 调研力训练：

现场训练：分析客户画像，寻找客户渠道