



如何用闭环做到顾客倍增？



我们很多做销售的人,有售中服务,售后服务,可是没有售前服务,大家一定要记住售前服务跟成交没有关系,跟体验产品没有关系,跟利益挂钩没有关系,也就是跟你所有的销售没有关系,收钱服务是跟你的人品,你的能力和顾客对你的认可度有一定的关系,就像我们经常说的,把产品卖出去之前,先让顾客认可你,就是先把自己卖出去,怎么理解这个概念呢,其实很简单。

比如说,你要做一件事情,要托人找关系,当你托人找关系时,你就会发现关系越好或者是你跟这个人很熟悉,你就会觉得这件事办起来越踏实越放心,那个人在你没有找到他给你办事之前,如果你和这个人不熟悉,或者那个人人品有问题,或者这个人的职位不够高的时候,你可能觉得这件事不靠谱,但是如果这个人的人品,能力,职位,包括办事能力足够强的时候,你觉得托人找关系会更踏实。

其实反过来想,我们今天做健康行业一定要记住,顾客还没有想要调理健康身体需求的时候,或者对疾病没有调理的欲望的时候,你一定要在顾客那里得到顾客对你的一个认可,只有这样,他在有需求的时候,他就会来找你,他会来求你,他甚至会对你讲的所有的东西都会信任。

所以售前服务,我们应该让顾客更懂得生活,比如说当一个人爱上茶艺的时候,他一定会爱喝茶。当一个人爱生活,他一定会做饭,当一个人爱自然,他一定会爱运动。也就是我们今天做健康行业的人,通过我们做健康教育培训与顾客的交流,顾客觉得每次跟我们交流学习,都能学到更多的知识,通过我们让他的家庭更美好,让他的生活更精彩。让他的夫妻之间,孩子之间,父母之间的关系更融洽。

身体健康是一个刚性需求,因为在整个家庭幸福过程中,健康一定是个离不开的话题,我们才能把以前讲的东西转换掉,不然我们很多做健康行业的人只要一跟别人聊天,就离不开分享病例,其实我们讲的东西,也就是顾客产生愿意咨询的态度之前,我们过早的想去成交,所以我们的目的性太强。

为什么有的顾客,很反感做健康行业的人,就是因为目的性太强,这些人大疯狂,让别人出现了一种反感的状态。本身我们的服务是主动的,也就是以前是等着顾客来,现在是我们去找顾客,本身这一步,我们已经先进了一步,但是我们拿的内容,太过于强势,也就是有点儿推销的这种感觉。所以顾客会比较抗拒。

在售前服务时,如果我们今天做健康行业的人,能做到更多落地,落地到什么程度,服务生活,而不是服务你

的产品。我们能把售前服务做到这样落地,那我们的售中服务,顾客是一定会来咨询我们的,还会给我们主动转介绍,一切都会自动形成。

售后服务是什么,售后服务,如果送给大家一句话,一个人调理全家人受益。当这个顾客开始调理的时候,一定要记住我们的产品可以调好他的身体,我们的知识,让他照顾好全家人。如果我们做到这一点也就是我们把售前,售中,售后形成了一个很好的闭环。

所以当这样的闭环形成以后,就形成了顾客主动消费,持续消费。而且呢,我们其实也在帮助顾客省钱,因为他们少看病少得大病不就是省下钱了,所以我很认可一位同行讲的一句话,就是以前用效果做闭环,我们永远在找病人。就是想着见效了,这个人会跟着我干,见效了这个人会转介绍,介绍这个人会重复消费。结果呢,我们做健康行业,天天就像半个医生一样去等病人了,但是如果我们用健康观念,用售前服务,售后服务来做闭环,那就会让每个家庭都会有一个懂健康的人,我们的目的是这个。让他们每个家庭有个懂健康的人,一个懂健康的人,那就能照顾好全家人,这样的话,我们的服务才会变得更落地。

每次我们培训的时候可能很多人在线上听了我们很多录音,但是我们在线下培训的过程当中,会有一些真正的服务闭环,比如说微信群怎么用,怎么通过群把身边的资源打开。慢则一个月可以开发上百个顾客,多则一个月可以开发上万个顾客。这种资源打开,也就是当你有了几百成千上万

学习,线下学习转换成顾客跟你之间的一个消费和互动。整个过程其实很简单。

也就是我们把以前做健康行业陌生拜访这个全部给屏蔽掉了。因为你会发现,你陌生拜访面子是个问题,别人的抗拒是个问题,留了电话以后,能不能成交是个问题,有很多不确定的因素在里头。我们通过线上一个月,两个月三个月这样持续的教育,你会发现他是主动来找你的。你不用再管面子这一关。

而且呢,讲观念不用害怕不好意思。为什么在健康行业很多人就会觉得很奇怪,帮助别人得到健康,帮助别人恢复健康,是个很好的事情,为什么我们会不好意思。因为我们讲出来的时候,讲的内容,他讲的是产品,讲的不是售前服务,讲的不是观念,所以讲观念就不用在乎不好意思,因为在这个过程当中,顾客抗拒几乎为零。但你要会表达。

现在的互联网时代,很多人的销售从线下转为线上,或者两者结合,从线下每天店里两三个人,现在变成每天最少五十人,我相信这样持续做,你想没想过一件事情,也就是你原来一个月都见不到二三十个人,你现在一个月都能见到上千个人,跟他们互动,那你的口才能力,经验能力,包括人脉关系,包括你的成交,包括你的邀约,一切都突破了。突破这一点,一定要记住,就是你进人的速度决定你成功的速度。人怎么进来,今天你已经明白了,我们用售前的服务也就是跟销售没关系,跟成交没关系,跟体验没有关系,完全就是给顾客一个增值服务,因为我相信你今天放下产品,看看我们生活当中有太多需要健康的知识来

做普及。

我举个简单例子,有一次,有一个学生从新疆过来咨询我,因为他的妹妹和妹夫得的是直肠癌。跟我来咨询疾病,问我这个病应该注意些什么,当时现场还有十来个其他公司的伙伴。然后我就问他,得直肠癌前期有什么样的症状。因为得这个病年龄都是三十、四十岁,他说症状就是,一个是大便不成形,稀稀拉拉,还有一个是大便带血。当我问到这里,我就问旁边坐的人,我说你们听到这里有什么感受,其中三个人说,张老师我们也有这样症状,也就是其中三个人也是大便带血。然后他们就说张老师大便带血真的有那么可怕吗?因为这个时候他们已经对号入座了,他们知道得直肠癌的人,是因为前期有大便带血。那我举个例子,你就知道它有多可怕了。

如果今天您的手烂了,有个伤口,这个流血的伤口,如果我插在大便里,我问你个问题,它什么时候能恢复。它是会恢复,还是会病变,还是会变成癌变的一个过程。

不言而喻,所有的人通过想象都能知道,一个烂的伤口插在大便里,是多可怕的一件事情。这三个大便带血的人在这之前,以为只是个痔疮,不以为然,听完我这么一分享,对号入座,他们立马说,我们要调理,我们一定要调,而且让我给开个食疗的方案。

从这个例子上我想告诉在座的各位,今天我们很多做健康行业的人,我们没有意识到很多的疾病,前期身体有信号,有症状。我们只会用疾病下诊断书,我们从来没有用症状给别人对号入座。能跟顾客很自然的交流,也能跟顾客做到一个成交的过程。

来源:中国新经济趋势

④经济之声【中国发布《关于中美经贸磋商的中方立场》白皮书】国务院新闻办公室2日发布《关于中美经贸磋商的中方立场》白皮书,旨在全面介绍中美经贸磋商基本情况,阐明中国对中美经贸磋商的政策立场。这是继去年9月发布《关于中美经贸摩擦的事实与中方立场》白皮书后,中方再度就中美经贸问题发表白皮书。此次白皮书全文约8300字,除前言和结束语外,共包括三部分,分别是美国挑起对华经贸摩擦损害两国和全球利益,美国在中美经贸磋商中出尔反尔、不讲诚信,中国始终坚持平等、互利、诚信的磋商立场。

④经济之声【白皮书:中美经贸磋商严重受挫,责任完全在美国政府】国务院新闻办公室2日发布的《关于中美经贸磋商的中方立场》白皮书指出,中美经贸磋商严重受挫,责任完全在美国政府。白皮书说,美国挑起经贸摩擦后,中国不得不采取应对措施,两国贸易、投资关系受到影响。双方从两国人民福祉需要、从各自经济发展需要出发,都认为有必要坐下来进行谈判,通过磋商解决问题。自2018年2月经贸磋商启动以来,已取得很大进展,两国就大部分内容达成共识,但磋商也经历了几次波折,每次波折都源于美国的违背共识、出尔反尔、不讲诚信。

④环球市场播报【中国政府指示中企购买美企?商务部:这不是事实】针对美方称中国政府指示中企购买美企一事,商务部副部长王受文2日在新闻发布会上称,中国企业海外投资买什么、不买什么,完全是企业自主决定,企业自主决策,自担风险,政府不参与企业具体商业行为,不会要求企业投资什么、购买什么。即便是提了这样的要求,企业也不会听从。

④新浪财经【谈判要坚持相互尊重,相向而行,平等互利】王受文:相互尊重就是要尊重各自的主权和核心利益,相向而行就是双方都要体现互让互谅的精神,都要作出让步,不是一方作出让步。平等互利就是双方谈判的地位是平等的,谈判的结果应该是对双方都有好处的。如果美方想通过极限施压、升级贸易摩擦,逼迫中方屈服作出让步,那是决不可能的。

④财新网【张维迎:要防止价格改革走回头路】北京大学国家发展研究院教授张维迎表示,1993年后,中国的价格体制基本没有新的变化,未来价格体制还要继续往市场化的方向改革,在中美贸易摩擦时期,要特别防止政府对价格的管制,防止改革走回头路。



④央视财经【农业院校毕业生,为啥不愁就业?】一提到农业,相信很多人,首先就会在脑子里呈现出,面朝黄土背朝天的景象。那么,现在农业学院毕业生的就业情况怎样呢?中国农村专业技术协会理事长柯炳生,在《中国经济大讲堂》中是这样为我们解答的。柯炳生表示,他当农大校长期间,经常有人很关心地问,你们学校的就业情况怎么样,有很多误解,但是我们的就业情况其实很好,平均每个毕业生得到三个录用通知,为什么这个情况,两个原因,无非是需求和供给。而今天的农业,已经不是我们传统的农业了,面朝黄土背朝天那个农业,就是现代农业的概念和以前不太一样,现代农业对人才的需求越来越智力,不是体力了。看来农业专业的毕业生真是广阔天地大有可为啊!

④财经网【国家邮政局局长谈联邦快递事件:在华经营必须遵守中国法律法规】针对美国联邦快递在中国未按名址投递快递事件,国家邮政局局长马军胜1日接受央视独家采访时表示,美国联邦快递公司严重违反我国快递业法规,也严重损害用户合法权益。国家有关部门决定进行立案调查。任何快递企业都必须遵守中国法律法规,不得损害中国企业和用户的合法权益。

④经济观察报【中国教育怎么看怎么办?】21世纪教育研究院副院长熊丙奇:中国要发展教育和基础研究,不只是重视的问题,而必须解决重视什么的问题。不解决重视什么问题,过分强调功利的结果,只会走向反面。当前,中国教育和基础教育最大的问题,都是过于急功近利,被功利的分数和论文绑架。

④财新网【研究:胶水分可用于大量培养造血干细胞】胶水中的常见物质可以用于大量培养造血干细胞,这一发现可能会改写白血病等疾病的治疗方式。《自然》杂志网站报道称,有研究人员另辟蹊径,使用常见的化工原料聚乙烯醇作为培养介质,发现能够培养出大量有分化能力的造血干细胞。



④今日华尔街【最新研究:超加工食品大大缩短寿命,令早死率增加62%,包括薯片糖果方便面】法国及西班牙研究机构5月29日发布最新报告称,经常食用精加工食品,如薯片、糖果、罐头食品、方便面、含糖饮料等,会令早死风险增加62%,还会增加患心脏病和癌症风险。精加工食品虽然方便即食,但往往含有高脂肪、高糖、高盐及多种添加剂。

④环球市场播报【对抗全球变暖,欧洲多国约180万人上街示威,规模空前】欧洲议会选举之际,数以百万的气候倡议青年在欧洲各国展开示威,吁采取行动对抗全球变暖,参与人数规模空前,共计约180万人。根据周五为未来而战抗议活动脸书页面的统计,截至5月底,横跨125国、2350个城市共计逾180万人参加。

④央视财经【你的努力,就是改变人生最大的底气】很多时候,束缚住你的并不是自身的能力,而是面对困难时俯首称臣的习惯性懦弱。你越害怕困难,越会受限于困难;你若迎难而上,它终会迎刃而解。你的每一次努力,都在增加面对这世界的底气。尽管踏实下来,阳光终会穿破厚厚的云层,照进你的人生。共勉。

④每天学点经济学【提高执行能力的5个方法】许多大有成就的人,未必比你我聪明,也未必比你我勤奋,更多时候,只是因为他们自我控制的能力更强,能够把更多的时间和精力用在执行上罢了。

据 新浪微博

版权声明: 本版未署名稿件均来源于网络或自媒体微信平台,有部分无法查到原作者姓名和地址,感谢原作者的辛苦创作,如转载涉及版权问题,请作者与我们联系,我们将在第一时间处理,谢谢! 联系邮箱:349773531@qq.com。



资讯

我市举办2019年首期金融精准扶贫业务培训班

5月25日,由人民银行张家界市中心支行举办的全市2019年金融精准扶贫业务培训班(第一期)开班。人民银行县支行、全市各银行业金融机构相关负责人和业务骨干共50余人参加。

培训内容包括国家有关脱贫攻坚相关政策解读,我市金融精准扶贫工作现状及存在的问题分析,金融精准扶贫贷款统计制度业务知识,以及三农、小微等专项金融债和非金融企业债务融资工具等拓宽融资渠道的相关产品介绍。

近年来,人民银行大力实施金融支持产业扶贫,联合相关部门印发了

金融支持产业扶贫文件,出台了具体的支持措施,推动发放产业扶贫贷款。同时,还积极开展扶贫再贷款示范点创建,今年我市信贷政策支持再贷款限额18.5亿元,比年初增加2亿元,截至今年3月末再贷款余额13.09亿元,同比增加3.89亿元,撬动了银行机构投入更多信贷资金支持扶贫产业发展。全市共创建扶贫再贷款示范点15个,成功创建省级示范点2个。截至今年3月末,全市金融精准扶贫贷款余额82.77亿元,同比增长6.20%。

闵子股

慈利县50家扶贫车间助力脱贫攻坚

连日来,慈利县就业扶贫指挥部对全县26个乡镇申报的50家扶贫车间和8家扶贫基地进行走访调查。

为进一步做好就业扶贫工作,充分发挥就业在精准扶贫中的重要作用,慈利县就业扶贫指挥部在此次走访中,对照考察内容,通过现场查阅申报材料、企业规模、面对面咨询、电话抽查3至5名建档立卡贫困劳动力等方式,对申报的车间(基地)进行了深入调查,了解企业用工、吸纳建档立卡贫困劳动力、社保医保缴纳和工资发

放等情况,同时积极宣传就业扶贫车间(基地)相关优惠政策,在帮助企业降低用工成本的同时鼓励企业加大贫困劳动力使用力度。

慈利县就业扶贫指挥部积极打造就业扶贫车间(基地),做到成熟一个,发展一个,创建一个,稳定一个,努力实现小车间撬动大扶贫的效应,让全县更多贫困劳动力实现家门口就业,全面助力脱贫攻坚工作。

黄岳云 吴群晖



情系民营小微 助推县域发展 张家界市开展金融服务民营和小微企业区县行活动

5月29日,2019年张家界市金融服务民营和小微企业区县行之慈利站活动正式举行。慈利县是本次区县行活动的第一站,市政府金融办、市人民银行、市工信局、市工商联主要负责人、市农发行等10家市级金融机构主要负责人、慈利县委县政府主要领导、县直有关部门和县级金融机构负责人、30余家签约企业代表等参加活动。

慈利县地处武陵山脉东部,素以金银钨而著称,以农业经济为主,企业主体绝大部分为小微企业。与会人员观看了慈利县经济金融发展情况的宣传短片。县人民银行介绍了金融支持民营和小微企业工作情况,3家市级银行机构代表就支持民营和小微企业工作发言,表示将深化相关金融服务助推县域经济发展。

此次活动由人民银行张家界市中心支行、张家界市政府金融办、慈利县人民政府联合主办。旨在推动落实关于支持民营企业和小微企业发展、深化民营和小微企业金融服务的精神,进一步促进金融机构与企业的紧密对接,有效支持县域实体经济发展,也是落实全省民营和

小微企业金融服务提升年1241专项行动的一项具体举措。

在举行的签约仪式上,10家市级金融机构与慈利县人民政府签订了《金融支持民营和小微企业合作框架协议》。县政府将积极支持银企合作、支持民营和小微企业发展、探索建立地方小微信贷风险缓释机制。金融机构将疏通民营和小微企业金融服务内部传导机制,加大支持力度,2019至2021年对慈利县民营和小微企业领域意向贷款支持86.0亿元,金融机构同时与18家企业进行了现场签约、金额3.2亿元。慈利县还先期开展了金融惠农行动、金融服务进园区行动。

市人民银行主要负责人要求金融机构要聚焦民营和小微企业等实体经济领域,认真做好信贷投放工作,坚持问题导向、目标导向,迎难而上、攻坚克难,推动民营和小微企业融资扩投入、优服务。市政府金融办主要负责人要求相关职能部门、金融机构增强做好金融服务工作的责任感和紧迫感,积极主动为民营小微企业发展提供更加优良的金融服务。

褚鸿飞 向红宇 段爱明