

<<151个获得新客户的快捷方法>>

图书基本信息

书名：<<151个获得新客户的快捷方法>>

13位ISBN编号：9787802289109

10位ISBN编号：7802289106

出版时间：2008-10

出版时间：新世界出版社

作者：杰里·威尔逊

页数：151

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<151个获得新客户的快捷方法>>

前言

我拥有一家保险公司，我们的座右铭是“在实践中成长”。

这么多年来，我的经历让我相信“销售是公司发展中最重要的内容”。

在这本必读书里，杰里·威尔逊向你介绍了各种有关客户开发的理念、工具以及技巧，这些知识都能帮助你快速地获得新客户。

现在的客户比以往任何时候都要挑剔，因为他们发现许多销售人员传递给他们虚假的信息，并且也经历过一些永远没能兑现的销售承诺。

客户的思想和需求逐渐变得顽固，特别是在考虑要不要购买新产品和服务，或者是选择新的供货商的时候。

<<151个获得新客户的快捷方法>>

内容概要

每个企业都希望能获得更多新客户，但是开发客户本身却是一件变幻莫测、充满挑战的事情。那么，在竞争激烈的今天，你应当如何寻求捷径呢？杰里·威尔逊的《151个获得新客户的快捷方法》就为你破解了开发客户的密码。

本书所介绍的每个方法都是经过实践检验的，它们能让你的客户纷至沓来。

《151个获得新客户的快捷方法》主要表达了这样一个观点：要想开发客户，其实用不着太过昂贵的宣传、广告或者促销活动，你只需掌握一些诀窍，就能让新客户源源不断——而最简单的方式就是遵照杰里在书中所阐述的151个方法。

通过学习和实践，你会惊喜地发现自己的业绩在短期内获得了惊人的进步！

该书没有冗长的论证，没有繁杂的训导，没有深奥的哲理，也没有琐碎的故事，作者以最简明的方式来介绍这151个方法——并且每个方法都是切合实际，相当可行的。

一个好的点子能给你带来巨大的价值！

麦当劳通过出售开心乐园套餐，获得了上百万的收入；金考公司通过提供24小时的文印服务，也赚取了大量的利润。

可不要小看这些貌似简单的方法，它们将引导你走向成功！

<<151个获得新客户的快捷方法>>

作者简介

杰里·威尔逊，是一名成功的企业家，专业的市场营销顾问，也是一位颇有声望的演讲大师。他的主要作品包括《口碑营销》、《138个方法帮你开发客户》（与霍华德·申逊合著）。此外，威尔逊曾在《企业家》、《成功》、《销售技巧》以及《个人销售力》等杂志上发表了大量专栏文章。目前居住在印第安那州的印第安那波利斯市。

<<151个获得新客户的快捷方法>>

书籍目录

比拥有一个粗鲁员工更糟糕的事取悦对客户有重要意义的人让整个家庭参与进来与你的工作团队一起寻求客户开发员工的价值用“伙伴”来称呼他们如果你想获得忠诚让客户感到自己的重要性与客户建立战略伙伴关系捆绑式营销用对人的方式来开发客户学会互相借鉴把客户邀请到你的地盘来加入到协会组织中去人为地与客户建立关系你是新顾客还是回头客？

尊重忠实于其他供应商的客户清晰地描绘出成功的前景英雄主义的故事用顾客的眼光来观察你的公司不失去一个客户不该让客户看见的事帮助客户，别让他们陷于被动不要让到手的鱼溜走以客户需求为导向做客户的助手赞美的力量尽量满足客户的要求首先学会推销你的员工如何处理问题有趣的人类激励新员工尊重客户的时间找到客户的兴趣所在所有的消费者都会说谎宣传，宣传，再宣传关注客户的个人需求我的名字不是“伙计”如何对付难缠的人？

列出你不同于他人的特性做一些与众不同的事富有创新精神空手而去相信，还是不相信尝试一些新方法学会量体裁衣小反馈，大收益让自己与众不同做其他人没做过的事向变色龙学习

<<151个获得新客户的快捷方法>>

章节摘录

22 不该让客户看见的事不管你是否喜欢，你必须处理与人事有关的事务，也就是说，除了提供产品和服务，你还得对公司的人力资源进行管理。

如果你能够有效地组织、激励你的团队，并给员工注入活力，那么你就成功了一大半了。

我们通过对客户的查发现，人们不喜欢看见公司员工过于频繁的变动，他们往往会信赖那些比较长期和稳定的员工，并与之建立起联系。

客户可以接受你公司内部的人事调动。

但无法容忍员工的辞职或者被解雇。

任务在解雇一个员工之前，请先想想这么做会对客户产生怎样的影响。

你可以想办法把这个员工换到别的部门，然后等时机成熟后再将其开除。

这样，客户往往比较容易接受，你们的关系也不容易被破坏。

结语你必须了解哪些行为会阻碍你获得新客户。

过于频繁的人事变更会让你得不偿失。

23 帮助客户，别让他们陷于被动有一个非常著名的销售培训研讨会，在某次活动中，它就要求所有到会者把自己的手放到身边那个人的手的对面，让彼此手心相向，然后主持人下令让到会者向外推。

那么结果是怎样的呢？

很显然，对方也会反推过来，因为没有人喜欢被挤压的感觉。

在销售过程中也一样，客户往往喜欢有人来帮助他们购买，而非强迫他们购买，因为这让他们感到压力。

有个客户开发人员偶然地看到了这样一句话：成功的秘诀在于让别人发自内心地做你想要他们做的事。

他由此改变了自己对待新客户的方式。

请你今天就开始有意识地研究客户的需要，并寻找满足其需要的途径。

这么做能够让你和客户的关系由良好变成紧密。

任务你要像超级侦探一样善于发现。

不停地询问，你会从中找到让客户来购买产品的密码。

结语请牢记，人们不喜欢强制性的推销，而更偏爱适合时宜的帮助。

24 不要让到手的鱼溜走如果一个人想要购买你的产品，他会向你索要一些东西，比如一本产品介绍册或者是报价单，那么此时你就要牢牢把握住他们，别让到手的鱼溜走。

不要浪费时间，在客户自己改变主意或者被对手夺走之前就让他们做出购买你的产品的决定。

如果你花了大力气抓了条鱼。

把它放在岸上，最终却眼睁睁看着它跳回水中，那有多糟糕！

所以当客人对你说“可以”的时候，你要尽快行动。

曾经有人向某个推销员询问一种电子橱柜的情况，这个推销员非常高兴。

他答应下周会把相关的信息、报价以及存货情况带给客户。

而当推销员按照约定的时间来到客户那里的时候，他却看到客户已经从别处购买了一台类似的电子橱柜，这给了他极大的打击。

从此，这个推销员明白了一点：当客户说“可以”的时候。

就要立即与他达成交易，越快越好。

任务当某个潜在客户对你说“可以”，你就应当把他列到客户名单的首位，给他最大的重视，直至交易顺利完成。

结语当机会来敲门的时候，一些人只会抱怨吵闹的敲门声，而另一些人就立马开始行动。

你是哪种人呢？

<<151个获得新客户的快捷方法>>

编辑推荐

《151个获得新客户的快捷方法》是《财富》杂志评选的“必读的最睿智的图书系列”管理宗师德鲁克、营销大师科特勒联合推荐！

<<151个获得新客户的快捷方法>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>