

A close-up photograph of clear water being poured from a glass pitcher into a glass containing several ice cubes. The background is a solid, vibrant blue. The water is captured in mid-pour, creating a dynamic, flowing shape.

东莞市全利环保科技有限公司制

网址：www.thelifewater.com

全国服务电话：4000-723-623

TUCOO.COM

要点

- 1、销售的目标市场在哪里？
- 2、如何销售？
- 3、销售过程中应注意的几点事项；
- 4、店铺销售的几个参考数据。

一、纯水机销售面对的目标市场



首选垄断、盈利行业



销售方向家用、商用

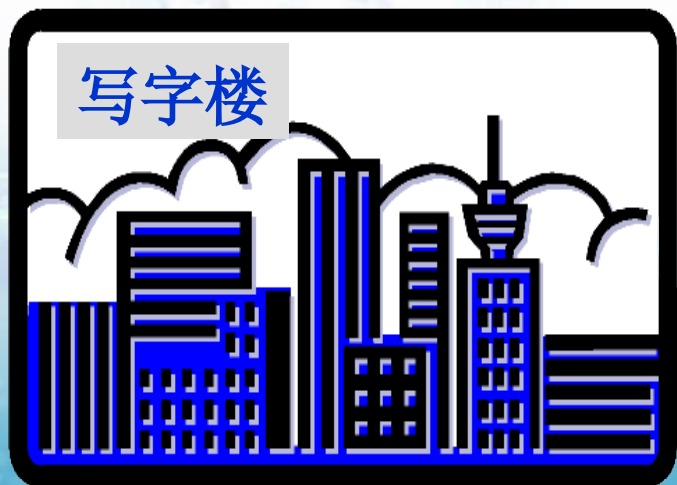


中、高端消费市场和水质重污染地区



卖点是健康、安全、环保、方便、经济

销售方向：做家用、商用（培训机构、酒店、咖啡厅、茶吧），而且可做礼品



可首选垄断、盈利行业



医院



学校



钢铁行业



地铁

房地产行业



家装、建材市场



银行



推动消费者
决策

关键是消除
客户的消费
心理障碍

确认需要

搜集信息

消费者决策 五阶段

评估

购买决定

购后行为

扩大消费圈

售后提供优
质服务和优
惠政策

销售方法

从会场
中找市
场

流程式
销售

赠送法

“合作销
售”法

样板
客户法

小区
促销法

以旧换
新方法

方法一：赠送法

销售方法

以赠送开路，以老客户带新客户。
前100台送10台，第2个100台送5台，
第3个100台没有再赠送。

销售特点

老客户每介绍一个新客户，赠送
1年免费换芯服务；或赠送小礼品、或
提供优惠折扣产品。

销售服务

十分注重服务人员服务形象和质量，
开创无忧虑服务。

分析

选好对象

赠送

安装后进行演示

留下整套资料

回访

留下客服联系方式



方法二：样板客户法

1、树立样板客户。



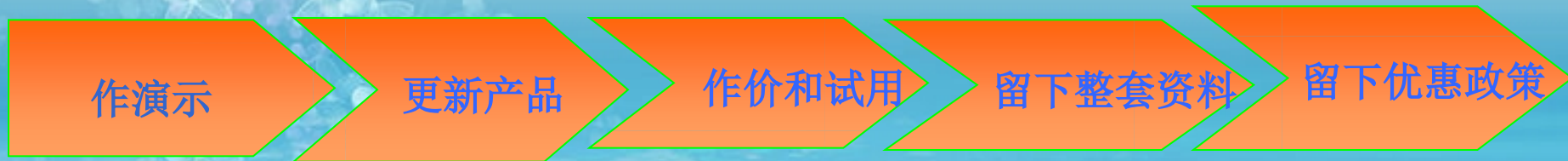
2、让客户信得过的中介（装修队长、设计师）来消除购买者心理障碍。

3、让已用客户现身说法来消除购买者心理障碍

方法三：以旧换新方法



如何消除客户心理障碍：



3、员工发扬“四千精神”：

走千家万户，吃千辛万苦，说千言万语，想千方百计

方法四：小区促销法

分析：

每个社区
成交10
户以上

小区
促销

方法五：流程式销售

流程式
销售

信息

交易

收款

服务

关键是招聘好信息员

有客户资源

招聘
信息员
基本
条件

客户
对他
信赖

推销
能力强

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/785024224010011034>