王九山：微信实战社群销售技巧，生意不再难做

此文档为九山老师的“微信实战社群”日分享的内容整理 ，多以聊天式口吻编辑，请同学们留意。

实操社群.学习备忘录 及时学习，及时收获，后来的同学记得补课

第一:消费者为什么要买单。

第二:消费者为什么会拒绝

第三:消费心理。

消费者， 客户要买单?这就是成交的三个基础。

第一:信任。

第二:需求。

第三，购买力。

信任，在购买的时候，具有一票否决权，也就是说，不相信你，你说啥都是 假的。我们很多时候，⻅到一个来咨询的，扑上去，就成交，发现做不到。所以 你要先看看对方和你是否有过交集，如果完全没有，那么第一次成交就不是成交 钱，而是成交信任。所以，我们不要着急推广自己的产品，先了解对方，了解清 楚，多关心。当他感受到你确实在帮助她解决问题的时候，才会开始相信你，在 这之前，实际上都是防着你的。甚至，因为信任不到位，你送，都没人要!

为什么那么多产品送出去，客户不用，为什么有些人那么多体验装送出去， 没有回单?一个陌生人，一个爱美的人，随便敢用你送的一片面膜?一个陌生人， 注重健康的人，敢随便喝你送的这一瓶饮品?你们不认识我，我送你一个东⻄， 说:这个喝了对你皮肤好，你喝不喝?

你敢喝?你也不怕我毒死你啊。

越是重要的问题，在解决的时候越是需要信任，有些产品，对信任需求低一 些，比如一些几十块钱的装饰品，不能吃不能喝的，大不了丢垃圾桶，也不会感 觉到损失，但是很重要的问题，肯定要要求信任的存在了。信任越高，能成交的 金额就越高。

没有需求，买不买?

比如我这个课程，请一堆清洁阿姨，保安大叔来听，哪怕 9.9，他们会来不? 但是你告诉他们群里有免费的三斤红薯可以拿，就来了。我们和客户聊天的时候， 往往都会犯错。 比如，客户问你这个补水效果好不好、一开心，上去，又是可以美白，又是可以 淡斑，又是可以提拉紧致，别人本来就很白，没有班，才 22 岁，V 字脸，要你说 这些干嘛

只有围绕客户需求交流，才能做到有效沟通。客户最关心的是什么问题，就 围绕这个来说，这也是客户掏钱的原因。我买苹果手机，是因为这个系统好用， 不是因为这个浏览器好看。

还有那种，客户一问，就一堆资料丢过去的。视频，链接，文档,PPT 发一大 堆，你是要客户帮你整理资料吗?不是不一定看，是肯定不会看，难道你们没发 现，基本上都还要重新问一遍吗

其实很多，看也看不懂，我们一看就明白，是因为我们在这个行业里面。给 大家举一个例子:某某肽，很好吸收，因为是小分子，然后给了个指数，叫分子 大小只有 500 道尔顿，我勒个去，道尔顿，我都去百度了，才知道是个什么单位， 你跟消费者讲天书，消费者怎么会明白?

再来说说购买力。

这是很多人忽略的一点，不关注购买力，其实我觉得劳斯莱斯这个⻋还是蛮 不错的

大气，舒适，有品位，买得起，只差一点点了，几千万。你给一个打工妹推荐 100 多块一盒的面膜，买得起，不舍得。

我在给我一个学员辅导的时候，发生过这么一个事情。他们的产品，能够帮 助很多中老年人，解决什么腰酸背痛腿抽筋啊什么什么的，于是去地推，首选清 洁工，老人院，送爱心，因为这些人需求大，基本都有这里哪里痛，但是最后的 效果，很不好。为什么，因为他们不舍得花钱买。但凡有点钱，孩子都带回去住 了，何必住老人院?清洁工一个月就那么点收入，还那么辛苦，能忍都忍了

这就是有需求，但是没有购买力。所以，你卖的高端产品，就不要去工厂加 打工妹

什么段位的人，匹配什么段位的产品，这是肯定的。

客户拒绝，一般是因为四个原因:

第一:不相信

第二:不需要

第三:不划算

第四:不舒服

基本上，你们成交的时候失败的单，这里概括完了。

不相信你，呵呵，你说啥都是自嗨

不需要，就是需求不了满足  
 不划算是个什么意思呢?客户选择一个产品，一定有一个心理价位的，这个 心理价位，可能来自于认知，来自于经验，来自于你的同行。

比如，我觉得，男人的衬衫，最多 200 块钱，所以，我只有一件金利来打折 的，280，其他的没有超过 200 的，这是我对穿着的认知。我认为就是穿，合身最 好，牌子不重要。 当然我这个认知不一定正确，只是我个人的看法。不过后来我发现，贵一点的确 实舒服一些。

我们报价的时候，为了防止客户嫌贵，我们就要换个报价的策略

假如你要销售一个 688 的套盒，说实话，这个价格在 客户里面算贵的了，大 部分在三四百，你直接说，688，客户会有什么感觉?肯定觉得贵，因为看到很多 299,388 的。

但是换个说法:客户如果说要，多少钱，你就说:你真是太明智了，别人去 个皱纹，到美容院，花几千几万都没搞定，你只花一个 688 块钱，就能取得可能 比他们还好的效果!

我们转移了客户的焦点，把产品和价格的关联，转移到同一个问题的解决， 与别人的对比上，你就不会感觉是花了 688 买了一个套盒，而是用了 688 解决了 别人几千几万才解决的问题，这个时候，讲价的几率就大大降低了。

最后说说第四点:不舒服

给大家说几个让客户不舒服的表现 你一直再说，客户一直在听，只是偶尔嗯，嗯，嗯 当你对别人说嗯嗯嗯的时候，是不是其实你都是不想继续聊了， 不好意思，客户也是一样的

你不问对方情况，上来就说你的产品多少钱，怎么好，过于急迫的成交，逼 迫对方做决定

我常常说，有些人，一不小心，把自己整成了杠精。你们经常不知不觉成为了杠 精。

如果客户说:我这里还有，用完了找你。你们怎么回答的?

有人说:好的，等你好消息

有人说:你应该用更好的

有人说:白天用原来的，晚上用这个

你们这么说，完都完了

有几个人用完了真回来找你的?你们自己想想嘛，用完了回来找你的有几 个?

还有，你说你应该用更好的，是个啥意思?

意思就是我以前买的不好呗，说我没眼光呗。

那你不是成了杠精成了啥?你都在否定别人了，还希望别人跟你成交?我只 能呵呵呵了。

这个正确的话术，我分享给你们

首先肯定对方:好的，没有问题，我们买的东⻄不能浪费，肯定对你也是有 帮助的。

先认可和肯定对方然后引导:这个面膜还有多少啊，大概要用多久?

这是在了解情况，然后给解决办法:好的，大概多久之后我就来找你，提前 把产品寄给你，免得你忘记了，到时候没跟上!

用这样的话术，结果就好很多，以后我们在讲话术的时候，你们才知道，完 蛋了多少的客户

比如客户说:我先处理点事。你说好，你先忙 比如意向说:我过几天打钱给你，你说好的，等你好消息 你们会发现，这些基本都是没有结果的，像你们这么谈单，基本上都是个死。

更多精彩内容，添加微信876193。