

熟記這 15 點讓你業績更突破 房仲的15個行銷概念

1. 人脈就是錢脈，人緣就是財緣，人脈決定命脈。
2. 你永遠沒有第二次機會給顧客建立自己的第一印象。
3. 信賴感大於實力。銷售的 97% 都在建立信賴感，3% 才是成交。
4. 銷售不變的法寶 —— 多聽少講；多問少說。
5. 顧客買的不僅是產品本身，更買產品相應的價值及額外的服務。
6. 顧客買的更多的是種感覺 —— 感覺被尊重、被認同及安心感。
7. 一定要給顧客講有含金量的東西，一定要學會創造價值，為顧客創造他需要的價值。
8. 買和不買永遠不是價格的問題，而是價值的問題。
要不斷的向顧客塑造產品的價值。
9. 對待老顧客要像對待新顧客一樣的熱情，對待新顧客要像對待老顧客一樣的周到。
10. 銷售員必備的就是乞丐精神。
面對「顧客」首先要微笑，就算每天被拒絕還是要一如既往。
11. 小事情就是一切，仔細回想是你的細節失敗了，還是讓顧客不爽了。
12. 顧客是老師，同行是榜樣，市場是學堂。取眾人之長，才能長於眾人。
13. 沒有賣不出的產品，只有賣不出產品的人；沒有劈不開的柴，只是斧頭不夠快；不是市場不景氣，只是腦袋不爭氣。
14. 記得要熱愛 3 個「自己」：熱愛自己的產品，熱愛自己的團隊，熱愛自己的顧客。這麼一來看自己的產品就像看自己的孩子，怎麼看怎麼喜歡。
15. 做業績千萬不要小看每個月最後幾天這好比是3000米長跑，當你跑完2700米時，最後的300米猶為重要，最後幾天是最容易創造奇蹟的時刻。