

## 10 快速成交术

成交十大策略		
策略	子项	内容
价值	塑造产品价值	
	传递产品价值	
焦点	找准焦点	
	转移焦点	
	避开焦点	
结果	痛点	
	卖点	
	结果	
人性	好奇心	
	虚荣心	
	责任感	
	渴望获利	
	害怕失去	



见证	名人见证	
	数字见证	
	结果见证	
	视频见证	
	理由见证	
	特色见证	
赠品	赠品 1	
	赠品 2	
	赠品 3	
风险	交易担保	
	结果担保	
	其他担保	
稀缺	自然稀缺	
	人为稀缺	
紧迫	时间紧迫	
理由	解释原因	



“六脉神剑” 剑谱		
步骤	事项	
了解客户	标签:	
	备注信息:	
分析问题	什么问题:	
	基本信息:	
	问题成因	
	解决办法	做过哪些尝试:
结果如何:		
应对策略	什么问题:	
	需求强度:	
	如何解决:	
策略执行	说明问题:	
	解读问题	形成原因:
		潜在威胁:
	解决方案	选择标准:
		产品推荐:
成功案例:		
促成成交	让价或赠品:	
	稀缺和紧迫:	
	解除疑虑:	
追踪统计	标签:	
	备注:	



成交率优化工具		
成交障碍	解决策略	执行要点
欲望	塑造价值	量化价值 价值标杆 材料工艺 产品稀缺 品牌溢价 差异化 产品组合
	焦点策略	刺激焦点 转移焦点 新参照物
	人性反应	好奇心、虚荣心、责任感 渴望获利 害怕失去
担心	客户见证	名人见证、数字见证 结果见证、视频见证 理由见证、特色见证
	风险分担	交易担保、结果担保 其他担保 风险分担九大策略
贪心	超级赠品	2~3 个高价值低成本赠品
拖延	稀缺性	天然稀缺 人为稀缺 赠品稀缺
	紧迫感	时间紧迫，机不可失时不再来
怀疑	解释原因	给解释、给理由
支付能力	降低门槛	降低第一次成交金额 分期付款 先收益后付款



成交型文案模型

【标题】

【需求确认】

【故事引入】

【客户见证】

【产品卖点】

【价格处理】

【购买指令】

【刺激欲望】

【催促购买】

