

<<151个扩大销售的快捷方法>>

图书基本信息

书名：<<151个扩大销售的快捷方法>>

13位ISBN编号：9787802289086

10位ISBN编号：7802289084

出版时间：2008-10

出版时间：新世界出版社

作者：琳达·斯巴克

页数：151

字数：150000

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个扩大销售的快捷方法>>

前言

把目光放得远一些：非常明显，你阅读这本书的目的是希望找到扩大销售的新方法。

那么，就让我们一起开始工作吧。

首先，你得正确认识销售人员的作用；同时你也必须了解到，销售团队与公司其他部门是相互影响的

。

要扩大销售，就应当把目光放得远一些，从而让你具备足够的信心来开展销售活动。

对于销售最一般的定义是，一种在推销员与客户之间进行的私人交易：其本质是一件独立的销售活动

。

但是你应该知道，每一桩独立的交易都是凝结了许多人的努力的。

这些人包括你公司的每一个员工，为销售提供产品的供应商，向公司提供反馈并支持你们工作的客户和期望客户，以及让你获取销售渠道的社群。

不管是在销售策略，还是在客户开发方面，你们公司都拥有这么多的支持。

因此，你应当对销售前景保持相当乐观的态度。

<<151个扩大销售的快捷方法>>

内容概要

销售是每个企业的命脉——如果生意无法扩大，那么许多公司都将倒闭。所以，企业的销售必须成功，必须长期成功，必须每时每刻都保持成功。

正因为如此，我们需要一些辨识并联系目标客户的新方法——通过运用这些方法，我们可以了解客户的需求，激发他们购买的兴趣，从而成功地达成每一笔交易。

《151个扩大销售的快捷方法》将帮助你扩大自己的销售。

它打破了销售职能与推销工具之间的沟渠，让两者结合起来，形成独特而有效的市场组合营销方式。

《151个扩大销售的快捷方法》向你展示了不同商业模式中的不同销售技巧，并告诉你该如何掌握并利用这些技巧。

这些技巧包括： 品牌营销 通过已有客户来扩大你的销售 创造交互式推销 联系社群 通过阅读并利用本书中所讲述的方法，你将扩大自己的销售，摘取胜利的果实。

<<151个扩大销售的快捷方法>>

作者简介

琳达·斯巴克在销售领域有25年的从业经验。
1990年，她创立了Performance公司——一家咨询和培训机构。
最近五年来，琳达一直担任着公司的独立顾问，帮助客户进行销售策划。
同时，她也是《业务的发展是每个人的责任》的著者之一。
琳达和她的丈夫吉姆居住在亚利桑那州的土桑市。

<<151个扩大销售的快捷方法>>

书籍目录

销售的根本：业务发展101件营销法宝：影响销售的各种方法
 业务发展过程分为三个阶段这也是销售：诚信及客户关系的建设
 开始正式的销售周期：每一部分都必不可少他们可能已经成为了你的客户，但你仍应把他们视为你销售的对象清楚地告诉客户：你的产品对他们有何用处客户终生价值的内涵商业目标对于潜在客户的影响你该如何向客户提供增值服务盘点对业务发展有用的资源搜集整理间接材料获得更多理想的客户回头审视你的销售历程甩掉沉重的包袱你有自己的品牌吗？

学会共享资源“条条大路通销售”有的放矢地做广告良好的公众关系可以使你受益良多“赢得”媒体大力推广媒体对你的报道媒体是你的朋友，而不是母亲让社群来了解你、喜爱你网站比宣传册更有用定价策略并不仅仅是提供折扣交叉促销可以给你带来更多的客户正确运用展会来进行销售直销并不一定是最好的方式直接推销，电话在特定时刻能起巨大作用根据客户情况来规划销售区域坚持寄送直邮信件发表你的观点，让更多人了解你深入人心的善因营销宣讲——让你获得更多客户和更大销售充分发挥客户推荐的作用利用事件营销来扩大销售找到自己项目中的协同优势树立销售目标，完善销售行为确定最有效的战略措施通过已有客户来扩大销售与客户建立超交易的关系更快地完成交易意味着你获得了更多时间来扩大销售建立良好的协作关系关注创新为你的业务安排做计划利用“发动机”来扩大销售销售：应当以顾客为导向建立需求导向型的客户档案与关键客户建立更广泛和深入的联系寻找商机——寻找利润重视客户的市场地位如何从别人身上获取预算经费你的销售方式符合客户的偏好吗？

让自己的销售满足客户的需求充分了解客户所面临的竞争观察行业情况，探寻销售出路当机会来敲门时，谁第一个去开门？

根据客户的收入支出来开展业务销售的一条捷径：弥补员工的空缺了解客户的兴趣短期目标是黄金不要错过任何商机引入动力机制利用客户推荐进行假日营销如何应对政策的调整将爱国精神作为销售的内生动力关于展会参与公益事业可以促进销售母亲节营销策划巧妙利用“信息超载”勇敢：坚持自己的立场真诚：分享你和你的故事善良：表达诚恳的兴趣和关注轻松地谈论钱的问题：关于定价轻松地谈论钱的司题：关于附加项目轻松地谈论钱的问题：关于支付认识零售的价值用零售店来为你撑起良好的门面亏本销售的原则便利店的策略：学会抛砖引玉知名品牌常邀请名人来增强其可信度让自己在客户的众多选择中脱颖而出用商业信息片来宣传新产品郑重地感谢你的重要客户枕头边的巧克力：向客户表达你的关心从独立顾问身上吸取经验将自己的能力与工作结合起来房产商的销售策略：直接示范让大业务来激发你的大灵感营销是硬预算咖啡店模式：如何吸引顾客免费手机并不免费电子商务繁荣的基础：访客从免费转向收费互联网营销模式能助你一臂之力依靠“草根”的力量来获得成功整合事件营销和公司资源人们愿意主动帮助非营利性机构进行销售在画廊和博物馆举办特殊的展会你想在烧烤的时候有一块挡风玻璃吗？

利用博客来扩大销售从书店模式中吸取经验典当行也能帮助扩大销售折扣让媒体自食其果老年公寓赠送的免费参观哈雷公司创建的社群文化让我们来帮助你实现你的目标！

借鉴商业组织的模式：让客户了解你带给他们的价值房产代理商的开放参观策略自助餐模式：满足各种需求老年护理：关注未来让更多人来销售每个销售员都必须了解其销售的产品和服务调动员工的积极性准备好公司信息的简要说明让供货商来帮你销售让客户来帮你销售让社群来帮你销售让员工共享集体智慧业务发展中所持有的态度业务发展中所需要的技巧影响销售的日常事务如何失去一个客户翻新产品组合“微波客户”纵览目标市场如何让客户不断地向你传递信息五个层次让你了解客户信息研究客户问题的解决办法销售演示应当令人难忘销售人员每日所必需的营养每周都要在客户面前出现对自己进行投资做一个专家（这比你想象的要容易）履行承诺适当地与同伴交流学会养精蓄锐不断向前发展进入新市场后应当做的事现状分析：收入现状分析：目标市场现状分析：方式先评估，后管理领先指标和迟滞指标对客户进行分析对自己的业务进行分析常常说“谢谢”感恩地生活保持乐观的心态懂得庆祝和奖励

<<151个扩大销售的快捷方法>>

章节摘录

66 如同应对政策的调整绝大多数行业和公司的发展都会受到政策的影响。实际生活中,政策的变化往往会非常迅速,而这些变化产生的影响却可能长达数年。不过,无论是意料内还是意料外。

新政策的出台总会形成一些动力,而领悟到这一点的商人就可以对此加以利用。

如果要利用政策变化所产生的动力,以此来增加销售,那么有以下几种途径: 获取并学习有关新政策的相关资料,然后传授给客户。

根据新出台的或更改过的政策来研发新产品和新服务。

向客户提供咨询服务,并以此作为公司的主要主营业务或附加服务。

举个例子,印第安纳州正在逐步取消存货税。于是周边的一些企业从中找到了商机:他们都将经营场所搬到了这里。

因为卡相邻州此时不再有优势了。

通过利用这种政策因素,印第安纳州当地的许多企业扩大了销售。

任务列明可能影响生意的各类政策,然后保持对政策面的持续关注:每当有新政策出台时,就考虑一下是否会对业务造成影响。

结语既然无法避免,为什么不顺势而为?

67 将爱国精神作为销售的内生动力阵亡将士纪念日会引发长达几个月的爱国主义庆典。

的确,爱国精神可以作为销售的内生动力。

如果你能够结合各种因素进行营销,那么你的销售方案一定非常丰富而有趣。

某餐馆发现,人们在节假日更倾向于外出活动,这造成了其营业额的下降。

于是该餐馆想出了一个主意:在节假日举办一些活动,让客户、员工以及它的上游企业都参与其中。

这家餐馆没有花费太多的广告预算,但却以独特的创意获得了成功。

具体来说他们是这样做的: 年度计划:围绕三个节日来开展活动:阵亡将士纪念日,独立日和劳动节。

利用互动:请客户、员工以及上游企业共同参与随机问答活动,并提供奖品礼包(包括一份小礼物,一次免费用餐的机会和一面美国国旗。

) 交叉促销:根据特定节日的特点为其他人做广告。

并据此来设置游戏规则和奖品内容(比如,为赞助商提供广告,而赞助商为此次活动提供餐具)。

廉价广告:在餐馆的桌子上放置小国旗,以此来吸引顾客参与游戏,并进行消费。

免费宣传:联系当地媒体利用公共关系来报道这一事件。

任务在生意不佳时,想方设法搞一些促销活动你可以利用各种内生动力。

结语旗帜鲜明地举办活动。

68 关于展会我们永远不知道展会如此吸引人的深层原因,然而事实总能证明它的魅力。

人们喜爱聚集在一起。

我们并没有因为城市化的发展而变得离群索居,相反。

我们仍然强烈地渴望参加一些热闹的活动。

我们可以通过展会来表达自己对于群体活动的需求,而这又恰恰能帮助公司扩大销售。

记住一条规律:不管你是否参加,爬会都会按期举行会有人宣传,会有人参加,会让人激动。

更重要的是,有许多具有影响力的客户会参加这些展会。

在参展前,请先做好以下几个准备工作: 列出平时经常与你进行交流的主要群体。

列出你们进行交流的目的。

列出你所参加过的所有展会的共同特点。

利用头脑风暴,找出展会的特点,并以此与客户群体进行交流。

另外,邀请客户来参加展会的方式最好表现得有趣生动。

比方说,给他们寄去邀请函,并在信上这样写:“与我们合作一定能带给你乐趣。

为了证明这一点,我们会在礼拜二举办一场吃比萨比赛。

<<151个扩大销售的快捷方法>>

请你过来参加吃些比萨吧。

”任务把参加展会列入你的年度销售计划。

结语世界就是一场嘉年华：买个标志性的腕带，然后戴上它到处逛吧！

<<151个扩大销售的快捷方法>>

编辑推荐

《151个扩大销售的快捷方法》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！
长期雄踞欧美畅销书排行榜。

<<151个扩大销售的快捷方法>>

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>