

沒有商品也能賣的電話行銷術



[沒有商品也能賣的電話行銷術 下载链接1](#)

著者:吉野真由美

出版者:凱信企管

出版时间:2011-5-29

装帧:平装

isbn:9789867468307

【本書特色】

■榮登日本亞馬遜網路書店排行榜NO.1，並獲得讀者5顆星好評推薦

■吉野真由美，被譽為日本業務員的救世主，創造出適用於各大行業的專業電話行銷法，只用電話就做到1億5千萬日幣（約台幣4,500萬）的驚人業績，為各大企業爭相邀請的業務講師。

■ 業務界新時代銷售術，最高紀錄平均13分鐘就有一個客戶成交！

吉野真由美獨創銷售技巧，利用車程時間就成交八位客戶，靠電話提高了80萬日幣的業績，平均每位客戶成交時間只要13分鐘！

■ 電話行銷嶄新的銷售思考模式，首次對外公開！

- 獨創「25分鐘法則」，在25分鐘內再撥一次電話給客戶，製造出事態緊急的感覺，讓原本第一次不接電話的客戶有40%在第二次願意接聽電話！
- 運用心理學上的「Peak. Last法則」——人們會記住極大的刺激以及最後發生的事情的心理戰術，說出一句令人永生難忘的話。
- 賣掉有形商品已經過時，賣掉無形商品才是21世紀銷售的不敗法門！

■ 電話行銷十大要點

重點1：2秒內先道歉

重點2：8秒內說完這通電話的用意

重點3：無法簽約

重點4：盡量說出商品的優點，而不是死命做商品說明

重點5：適時提出具體付款方式與價格

重點6：讓電話銷售變成好康通報

重點7：先預訂也可以

重點8：已經有～份被預訂完了

重點9：不要勉強，你可以拒絕

重點10：再說一次「只是先預訂也可以！」

■ 這些觀念，你具備了嗎！

在2秒內消除對方的憤怒！

扮演強力推銷的業務員，才能取得客戶預約！

散發人情味，才能拆除彼此間的圍牆！

不要問沒有意義的問題，馬上進入正題！

只要能符合對方的步調，不論在何時打電話都是OK的！

即使無法取得預約，最後一定要說一句自己最想說的話！

作者介紹：

吉野真由美

同志社大學經濟系畢業，經歷保險、電腦的行銷。1994年進入世界最大的幼兒美語教材銷售公司。短短三個月即成為頂尖的業務員。剛休完產假時還拿到1200名業務員中業績競賽的前幾名。1997年，晉升為業務經理，之後五年內，將業績擴大為20倍。2000年設立電話訂購公司，支援市場行銷。2002年，於幼兒美語教材公司，又晉升為營業部門最高官階的區經理。之後展開全國性的組織，2004年，營業組織的營業額更達20億日幣，也因此晉升為最年輕的區董事。2005年10月成立顧問公司、市調支援顧問股份有限公司，就任董事代表，目的是促使營業額成長，將業績提升。於贈品，電話取得訂單、購買動機的研習、方法研習以及經營管理的業務經理研習上，都獲得高評價及信賴。著有：「營業組織從零開始——以最快時間達到20億日幣業績的方法」。

目錄: 前言 沒有商品怎麼賣?

Chapter 1 光靠電話就能銷售！反覆修正錯誤，邁向大成功

沒有商品怎麼賣？

對了！製作劇本吧！

限定一萬份商品。太多誰也不會買？

成功的秘訣就是：「一開始就先創造最好的模式。」

「電話馬拉松」，大家一起來！

訂購率百分百？

五倍銷售量的電話行銷術，對外公開！

電話行銷的10大重點

提昇說話精密度的技巧

* 常出現的問題：大家都用同一種話術，真的好嗎？

為什麼讓客戶看到商品，就沒辦法賣？

Chapter 2 成功的購買心理學：敢賣客戶不需要的東西！

商品賣不出去的業務員特徵

「購買心理學」的祕密：人們要買的不是物品！

人們真正想要買的是什麼呢？

這個世上淨是一些不需要的東西！

人們購買東西的心態只有兩種！

* 購買心態1：想要得到未來的想像

為什麼會想要買車呢？

為什麼會想要買英語教材呢？

為什麼會想要買電腦呢？

為什麼會想要買既能漂亮又能健康的東西呢？

人們其實並不是想要買東西！

為何用電話就能賣呢？

我的失敗例子！紙上談兵不見得可行！

* 購買心態2：想要解決的問題點

沒有目的，就不會購買！

必需品的基本：具備兩種動機時才會有強大購買力！

為何要聆聽？聆聽什麼呢？最主要的是收集情報

業務員要停止推銷的念頭

人們只對自己的未來感興趣

Chapter 3 祕密話術，首度大公開

客戶的真正心態是什麼？

褒貶話術：一個個問題從對方口中說出來！

潛意識話術：從對方的口中說出他的未來想像！

* 常出現的問題：能不能化阻力為助力，為什麼事關重大？

取得預約的超級話術

道歉電話：在2秒內先道歉！

製造對方的快樂：在10秒內作說明

不要說出「您有時間嗎？」這種致命話

假設性話術：從今天起，你也可以成為強力推銷員

強力推銷的業務員是失禮的嗎？

準備兩個時間點：二選一法十假設性話術＝應用篇

* 常出現的問題：不論哪一天，對方真的都不方便嗎？

「假如……」的說法也會產生驚奇效果

過度禮貌的陷阱

「跳脫陷阱」的真正意思是什麼？

祝賀的話術：一口氣拉近距離

25分鐘法則：大家都不接電話嗎？讓你的來電顯示不再令客戶覺得恐怖

拒絕的話術：取得預約的最後殺手？

盛情的話術：讓沉默不語的客戶再度甦醒

微妙的5種技巧

技巧1：絕對不問客戶是否看了樣品或資料

技巧2：禁止說「可以去拜訪您嗎？」

技巧3：在你方便的時間打電話

技巧4：在最後留下可以加深印象的話

技巧5：「大家都在做○○喔」的魔法

Chapter 4 讓不可能買的客戶買下來！

購買未來的法則

不可能買的客戶買了！

案例1：「因為沒有錢所以不能買」，這是謊言！

案例2：光看外表無法做判斷

案例3：周圍的人極力反對！

讓客戶有購買慾是我們的使命

會買的人和不買的人，有什麼不同？

描述美好的未來＝訂單

· · · · · (收起)

[沒有商品也能賣的電話行銷術](#) [下载链接1](#)

标签

沒有商品也能賣的電話行銷術

销售

吉野真由美

营销

英语

电话销售

教育

企管

评论

值得一讀!

[沒有商品也能賣的電話行銷術](#) [下载链接1](#)

书评

[沒有商品也能賣的電話行銷術](#) [下载链接1](#)