

评判聊天好坏的标准

语言是一门艺术，同一个意思可以用不同的语句来表达出来，每个人的理解都会有所不同，聊天没有对与错，只有漂亮或不够漂亮。

让客户开口找你帮他投资为目的 如何判断客户感情是不是到位了（听话） 把自己是销售的身份忘掉 把切产品这个词忘掉 不硬切产品只做潜营销 以诱谈恋爱为出发点，但不能让他得手，保持一直追快要追到的状态 人生如戏全靠演技 演技高低就看入戏

一．筛选客户。（思考：为什么要筛选客户？）

加到客户后以最快的速度筛选出是不是有投资经验的客户（投资过股票，基金，期货，外汇，比特币等）。没有投资经验的客户不建议开发，因为人的精力有限，先从简单的事情做起。

快速筛选客户话述：听说你们国家今年股票市场不是太好，是不是真的？你自己有炒股吗？（话述很多，自己多想想，只要能套出客户是不是做过投资就行）。可以告诉客户你喜欢做投资，但不不能告诉他你做什么产品。（前期）

二．套出客户信息（思考：什么样的信息有用？这些信息能反应出什么？）。

年龄，工作，兴趣爱好，家庭情况，喜欢女孩的类型，工作时间。

三．培养客户的习惯（思考：为什么要培养习惯，什么样的习惯是好的）。

每个人的习惯是可以培养的，跟客户感情到不到位就看他听不听你的话，想让客户听话就要慢慢让他养成一个习惯，这样可以很好的解决发信息不回的顾客，例如：让客户每天去干什么要跟要跟你汇报，为什么要跟你汇报？因为他在追你，你要考验他。有些客户发信息给他不回你信息这种，直接开吊：（为什么不回我信息，你知道你这样很不尊重我吗？你每次发信息给我都会及时回你，如果你在忙你可以告诉我，我不会打扰你，你也可以告诉我你什么时候有空，我会在你有空的时候跟你聊天。）再例如：让客户帮你办点简单的事情：（拍点他们国家的建筑照片给你，让他帮你问一下奢侈品的价格，让他帮你挑选礼物送给叔叔，反正简单容易的事情都可以让他帮你做）这样客户习惯了会更听你的话。（对于自己也要养成一个习惯，例如：你说你要去哪里旅游，然后要给客户发照片，证明你说到做到了。你说你要买车，然后给客户发照片，你说你干什么东西都行，但要让客户知道你做了）

四．潜营销（思考：聊什么东西可以让客户感觉你有实力？）

开发客户不单只要感情到位，还要让客户信任你，让他知道你的实力。感情会随着时间的推移不断增加，但你的实力需要自己不断的包装才能体现出来。潜营销到位了，客户就会自己开口找你投资（记住客户第一次开口的时候一定要拒绝他，告诉客户你没学习过，很容易亏钱的，我之所以能赚钱是因为我有内幕消息，我叔叔带我赚钱，等等）。前期不要发盈利截图，要从侧面去包装自己。例如：（换车，买手表，买房子，买名牌包，出国旅游，买品牌首饰，等等）。潜营销不是把你的实力一下子给说完，而是每隔几天说一件事情，每件事情都能体现你的实力。绝不主动开口让客户投资，一直做潜营销让客户主动找你帮他投资。后期可以慢慢发盈利截图。

开发总结：

每天保持加到 2 个以上有投资经验的客户，每天要跟进前面聊的客户，客户的成交周期会浮动，有可能一周成交，有可能两周，有可能三周，跟潜营销的程度有关系。聊得好的成交快，聊得不好的成交慢，只要严格按照流程来，不管你有多笨都会出业绩，把细节做好很重要。假如成交周期是 20 天，那么你第一天聊的客户决定了你第 20 天的业绩，第二聊的客户决定你第 21 天的业绩，第三天聊的客户决定第 22 天的业绩。这是一个循环，因为只有潜营销，所以成交周期不定，想快速出单，要不断提高自己的聊天功力。保持每天加人，每天跟进，不要间断，一个月之后，你会每天都有成交客户。

是不是一定不能硬切产品？

当然不是，可以根据客户情况来定，如果三周之后还没有头绪，可以尝试硬切。建议你还没有判断客户能力之前要耐得住寂寞。努力+坚持总会成功的。

此模式建议用来开发东南亚客户，但判断聊天好坏的标准是通用的。

感情到位+相信实力=成交客户

每天要分享聊天记录，看看有没有达到以上四点要求，达到了就是一份漂亮的聊天记录，恭喜你已经出师了。不要忘了自己永远要保持一颗感恩的心，兄弟！请喝酒吧。