一:人物形象塑造

包装人物年龄35岁以内,新加坡籍华人,在客户 所在国家出差。在中国有自己的事业,年收入在 50万美元左右。

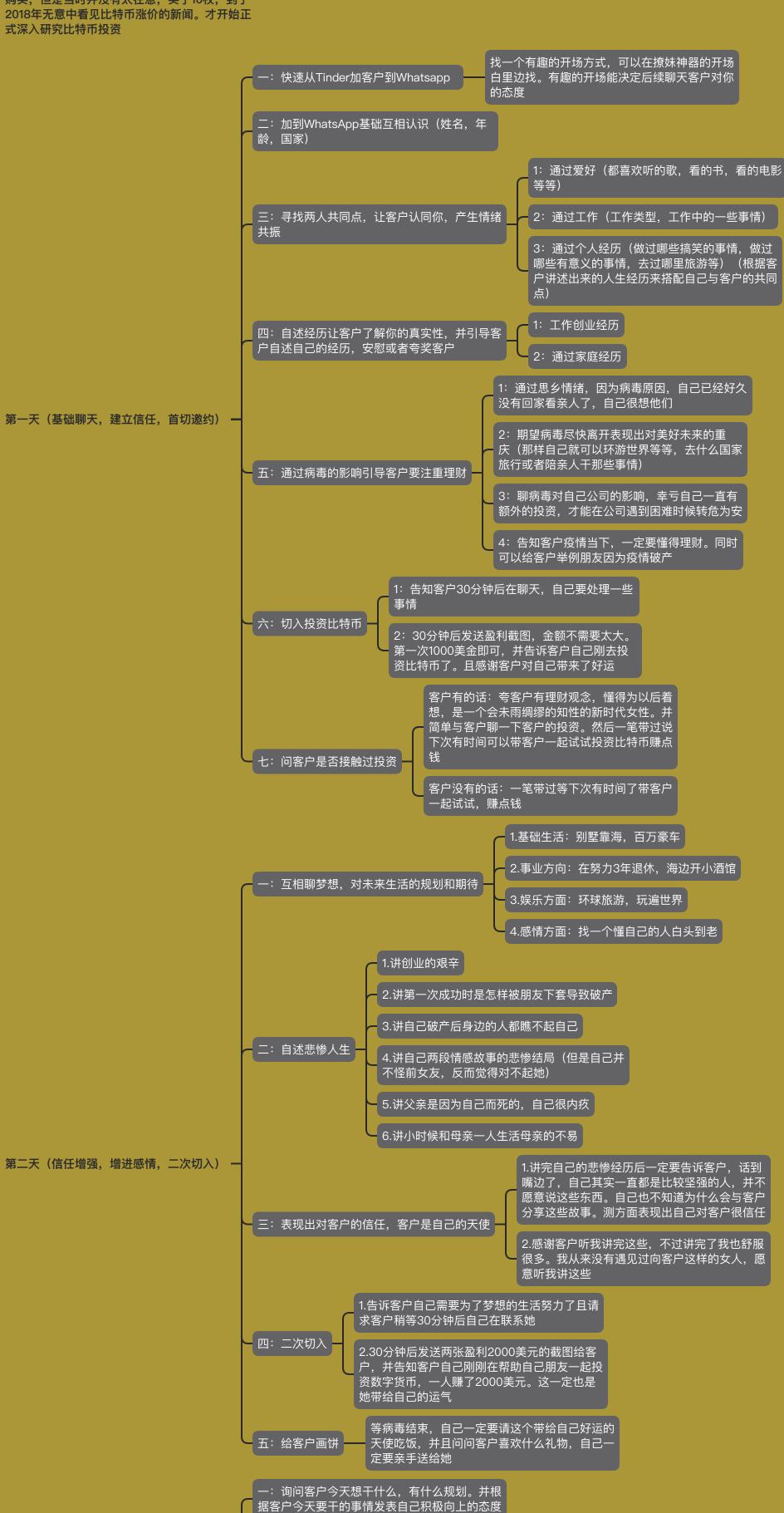
个人爱好: 高大尚的爱好且业务员必须了解这个 爱好。 可以从手表,收藏,极限运动,运动, 方面包装。并且必须知道自己为什么喜欢干这件 事情,这件事情有什么优点

家庭方面: 父亲中国商人,母亲新加坡籍华人。 自己是家中独子, 小时候家里有钱, 后来父亲世 后家道中落。但是母亲也努力让自己一直接受着 良好的教育(父母的故事业务员自由发挥去编, 但一定是辉煌过,最后家道中落,同时自己又接 受了良好的教育。感激父母)

情感经历:谈过两任女朋友。第一任因为自己没 钱而分手 第二任因为自己创业期间工作太忙疏 于陪伴而分手(业务员自由发挥,情感经历一定 是悲惨的)

创业经历:一开始有一个还算可以的工作,年收 入10万美元左右。自己不满足于这点工资出来创 业,结果因为种种原因欠下30万美元的外债。 于是自己不甘心又借钱创业,最终取得正果,年 收入50万美金以上

如何接触的比特币:早在2016年就在朋友推荐下 购买,但是当时并没有太在意,买了10枚,到了



二:聊天流程总结

```
据客户今天要干的事情发表自己积极向上的态度
                      二:告诉客户自己今天准备与朋友吃饭,朋友说
                       想感谢感谢自己。并在吃饭时发送吃饭照片,喝
                      酒照片,以及朋友送自己东西照片等等
                      三:回到家里后分享给客户自己朋友因为疫情导
                      致公司亏损的问题,再次向客户灌输理财观念
                       四: 找与客户生活, 爱好相关的话题继续与客户
                      深入沟通建立感情
第三天(主聊生活,感情增强,重点切入) 一
                      | 五:请求客户帮忙操作朋友账户,因为朋友喝多
                       了,但是现在有一波非常不错的走势,自己不想
                       让朋友错过。同时表明自己已经与朋友电话沟通
                      过(引导客户下载平台并利用虚拟账号开始投
                      注)
                      六:投资赚5000美元后真诚的感谢客户并与客
                       户约定,等见面之后自己会送给客户礼物表示感
                      七:表示自己记得之前自己说过有时间会带客户
                       一起投资,自己刚刚得到内幕消息,在几天后整
                       个数字货币行情会有一波对自己很有利的走势。
                      引导客户一定不要错过这一波,到时候自己会带
                      客户一起赚钱
                   一:继续寻找共同话题,加强与客户之间的聊天
                   互动
                   二: 看情况与客户确立关系(根据聊天情况判断
                   是否可以追。如果不可以追就继续加强沟通)
                    如果是已经结婚的客户这个时候加强沟通做她的
                   知心朋友)
第四天(持续建立信任,感情增进) -
                   三: 持续给客户画饼(策划未来两人想一起做的
                   事情)
                   四: 给客户设计充值额度。 先根据情况预估客户
                   资金水平。然后再去给客户建议首次充值资金。
                   一般第一次建议客户充值2万美金。不过大部分
                    客户都是会低于这个水平,多给客户开导,也可
                   以先少充点,这两天先小赚点,等大行情来的时
                   候再加
                     一:无微不至的关心客户,做客户的知心朋友,
                     与客户多聊生活小事关心客户
第五天(持续建立感情,加强客户信任) -
                     二:告诉客户自己已经加资金准备过两天的大资
                     金投入。因为内幕消息通常一个月都不一定有一
                      次,自己以前主要通过内幕消息赚大钱,平时就
                      只赚几千美元。有内幕的时候一次性会赚到3-8
                      万美元。强调客户尽快入金
                         一: 如果客户在第五天还没有给出明确的意向则
                        直接丢弃客户
第六天-第N天(持续与客户聊暧昧聊生活,加强
信任并引导充值)
                         二:有意向的客户着重尽快让她进行充值不能让
```

错过这一波行情

二: 多去抖音,百度搜索聊天话题,找出在这个

环境下最适合的聊天话题

一: 刚认识/平时的开场白聊天(下载恋爱宝典类 似APP每天不重样的撩)