好，那我们聊聊找精准客户，我提供2个案例给你们，第一个呢，叫客户转介绍，第二个呢，叫挖竞争对手的客户。

所以我们先讲第一个案例，很多人就很诧异，说为什么你有这么牛，你凭什么？那我就讲，凭的就是我的精准客户，就是我的客户非常精准，你看我是怎么做的？就是，我呢，知道客户是谁。

就是比如说当时我们是做外贸的，找外贸的，想做外贸，或者已经做外贸的客户。那我们就在想，这个客户就坐落在乡间地头。你看，如果今天你就扫楼，一层层的扫，能不能进入见到KP？不知道。人家让不让去敲门，不知道。

你看我直接找到工业办，负责工业的副镇长，我说：“我过来是代表阿里，我过来是帮助你们想做出口的新兴企业，帮助它把真正的外贸渠道建立起来，把它的推广做起来。那您看一下，您这个镇上有哪些企业，你熟悉的企业，他们正好想做外贸，然后您能不能给我推荐几家企业来，我们就拜访一下，看看他们的意愿怎么样？”

然后呢，这种话你看从工业镇长的耳朵里听了就很开心。说，哎，阿里巴巴来帮助我们的企业做外贸来了，来帮助我们做扩大出口来了。

我说已经做的或者是想做的，都可以推荐几家，都去看看。已经做的，我们把它做得更大一点，市场渠道拓展得更宽一点。没做的，我们从零开始帮助它，去看看从0到1的这个过程中我们能做什么，不管是培训，还是拓展，还是推广，还是各个方面。

那么镇长听到这些话，正常的情况下，大家猜，肯定是开心嘛，肯定是快乐嘛。说：“好啊好啊，那我给你推荐几家呗。”然后现场拿笔拿纸，然后就说唉张三叫什么名字，手机号码多少，他的企业是做什么的，这老板多大年纪，然后等等等等一系列的告诉我，说唉我了解他正好有这个想法。

是吧？他有想法。大家记住啊，我们刚才讲的精准客户的第一个是KP，是有想法，对不对？那么这个企业有付款能力，对吧？他企业有多大，多大规模年产值有多少，因为我们从年产值能判断他大概有多少毛利润嘛。

然后，但凡这个镇长来介绍的，一定是跟他关系不错的。他一般关系不好的，他肯定不介绍，他肯定是介绍跟他关系不错的人。因为他也想帮帮他们嘛，近水楼台先得月。好，你们看啊，好，那把这些东西推进完，花多长时间？十分钟，基本上。因为工业镇长他也很忙，那么那么你们可能会在想，那我怎么想办法找到他呢？能给我这十分钟呢？

就是大家不要去怕。你们想中国的政府还是比较开明的，那我们一般呢怎么办呢？就是直接到镇里面去办事情。你到那个框里面一看，哪个镇长是负责工业的，一看那个照片全部在上面，所以直接敲他的门。不用去怕。因为你心中的正气是说我过来是帮你们的，我不是找你拿钱的，我是真的是心存帮你们去拓展国际贸易的这个心。这个正气是可以感染所有的人的，所以镇长也愿意去帮你。

好，你们会说工业镇长不在，怎么办？那我们就直接就找第一镇长，第一镇长叫正镇长，有一正几副嘛。我们就直接找正的，说：“我们是过来干嘛的，想找一下这个这个某某镇长，他今天不在，对吧？唉看看来拜访一下您，有没有什么给我们一些建议，我们是来做这件事情的。”那么，这个正镇长也是很热情的，跟你讲，说，“哎，介绍一下，我们镇上啊，大概是这个情况，我们以纺织业为主，以什么为辅，对吧？然后呢，这件事确实是我们王镇长或者李镇长在负责的，那我帮你打个电话。”立马帮你打电话。然后就把你联系上了，然后就约他的时间，给了你十分钟，这个十分钟的时间，将会比你可能半年的时间都有效果。

所以你看啊，我们刚才讲的精准客户的几个标签都OK了。所以此时此刻离开那个政府的门口，你就可以坐在树荫下打电话，一打一个准。说：“哎，王总，我们是阿里巴巴的，然后我们过来拜见了王镇长，我们说过来想帮助当地的一些想做外贸的企业，来拓展这个市场，来帮你从0怎么做到1，然后去拓展全球哪些地方的市场，哎，刚才拜访了王镇长，王镇长把您推荐给我了。那么那你看我约一下您的时间，拜访一下您，看您什么时候有时间我们去拜访下。”“噢，好好好！”

为什么他说好？因为你是王镇长介绍过来的人。大家明白这个这个逻辑了吗？他又不知道你跟王市长什么关系。所以这个企业家一定会跟你说：“啊，我今天在还是不在，是上午在下午在，还是明天，我们约时间。”就是立马可以约第一KP，然后又是潜在的用户，然后又有需求，对吧？至少从第一推荐人那里知道了他的需求，他要么就直接拒绝你，但一般拒绝概率几乎为零。

这样子的话，五家客户，最后四家全部成交，就在一个月之内全成交了。

事在人为，就是找准精准客户，然后快速地去跟他们沟通，然后快速地达成成交。

然后这是第一个案例。

这个案例中，我们到底能够学到什么呢？那我们总结一下，

你看这个工业镇长，他了解这个客户的需求，然后跟客户很熟悉，然后他最愿意推荐的，也就是他们的关系比较好，所以符合了我们的几个标准：第一是真正的KP、第二是有需求、第三呢这个客户是有付款能力的，这三个都符合了A类客户的标准标签。

同时我们不能贪欲过高，就是说正常的情况下，我们是说推荐2到3个，或者3到5个，就已经到了极限，那你不能说我要十个八个的。所以在这个上面我们学到的是说，找到最棒的准介绍人，推荐3到5家最精准的客户，通过他提供的对潜在客户的描述，就是这个客户的需求他了解，这个客户的付款能力他了解，这个客户的意愿他了解，OK从而达到了我们的精准客户的准介绍的一个真正的目的。

好，我们来看一下，怎么去打动准介绍人，能给你提供3到5家的最精准的客户。比如说我们找到这个准介绍人，首先我们要了解这个准介绍人是否在这个领域，或者在这个行业，在我们潜在的客户的群体中有影响力。他具备影响力这个前提下。我们跟他在交流在传递什么？我们一定是传递的是说，我们让他去准介绍，一定是对他的准介绍人是有帮助的，比如说有价值上的帮助，那么这个帮助一定是第一优先级的。

你要去用利益去打动、还是说用使命去打动、还是用价值观去打动的话，我认为正常的是用价值观去打动对方。那么这个准介绍的价值是什么？就是能对他的客户，或者他的朋友有极大的帮助、有极大的提速、或者极大的提升。这是他第一优先级的去思考的问题。

第二优先级的才是说适当地给别人一些相应的准介绍费，那是其次的要求。做这件事情对他的朋友或者他的合作伙伴有极大的帮助的前提下，他顺带赚点看电影票的钱、饭钱或者说咖啡钱。在这种情况下，我觉得这种准介绍是成立的，不然几乎上是不太可能成立的，他也没有动力，或者没有这样的意愿，去帮你做这件事情。可想而知，你们要通过他去准介绍这种有价值的客户，这个人本身，他的品质，他的社会的地位，肯定就是不差的。他并不差你这几个钱，差的是说他认为你的这个价值对他的朋友，对他的客户是有极大的帮助，他认可了你，或者产品的价值的时候，然后他才会去做这种行动，这是我跟大家提示一下，好，谢谢大家。