

一个茶叶蛋老板交给你的互联网营销模式。一天清晨小王去吃早餐，点了一份粥和4个小笼包准备坐到座位上，这时店老板问是不是茶叶蛋？通常在一实回答有两种，吃或者不吃，这是第一招，询问成交法，如果老板说要吃一个茶叶蛋还是两个茶叶蛋时，小内心肯定会纠结是吃一个还是吃两个，甚至会本能的习惯性回应是一个。

这是第二招，心理暗示购买成交法。小羊坐下后，老板端着一份茶叶蛋，直接走到小王面前，拍了一下肩膀说，兄弟，吃一份茶叶蛋，今天早上刚做的，然后他了，他竟然走了，留下小王一个人，他可能很难有勇气为了一份茶叶蛋去拒绝老板的善意。

这是第三招，被称为假设成交法，老板拿着一份茶叶蛋，拍着小王的肩膀，坐在她的身边，笑眯眯的说，兄弟，最近工作挺忙的，看你一脸疲惫，吃个茶叶蛋，补补身子，然后店老板走了，此时相信小王内心也充满了感动，他吃的不再是茶叶蛋，而是一份关怀，这是第4招，称之为挖掘痛苦点加情感关怀！

老板拿着一份茶叶蛋，拍着小王的肩膀，坐在她身边，笑眯眯地说，兄弟，最近工作挺忙的，是一个茶叶蛋补补身子，这是老家养的土鸡咋的，但从老家也就待了20个土鸡蛋过来，平时都留着，今天给你也尝尝鲜，好好补补身子，这是第5招终极大招，称之为挖掘痛苦加描绘愿景加改变认知成交法，营销就是如此简单，艺术中说道，营销并没有看起来那么难，他不一定需要资源和人脉，才能能做到他们懂得大众，心里懂得用四两拨千斤的方式，最后达到出奇制胜的效果，做生意要想快速与客户建立联系，就必须懂得营销和有意义的营销活动，你认同吗？认同的点赞。

。