

# 五天至七天速成聊天框架及重点

## 我们的业务核心就一句话

找一个性格、思想、灵魂、三观在同频的人恋爱，并且规划未来，一起赚钱实现未来的规划！！

### 第一天：筛选引流点网络经历把客户聊高兴

**打招呼引流：**根据引流软件上客户展示的信息判断是否值得打招呼（照片质量，好友量、学历、帖子、职业等等情况进行初步筛选相对有资质客户）；接着就是打招呼，聊天不会开头，不会打招呼的话，通常我们是通过有趣的话或者是疑问句开场，要不然就是那种稀奇古怪的话或者表情，或者看他的头像、名字、动态都是一个打招呼的方式，只要能引起他的注意就是成功的打招呼模式，当然如果自己有更好的打招呼模式也可以用自己的，不能过于死板。

**了解客户八大信息：**姓名、年龄、工作、收入、哪里人、车子、房子、感情状况，通过八大信息来判断四大要素。四大要素：投资能力、投资时间、投资权利(是否夫妻共同账户或有无专业投资经济人)、投资兴趣（介绍自己的基本信息并且告知客户你在做加密货币的合约交易一定要告知客户你在做加密货币，如果有不干净的客户，客户第一时间就会有反应，也能帮助我们判断这个客户是否还有必要继续跟进）。

**了解客户的感情意向：**（直接问客户：你在这里寻找什么），从而抛出自己来这里的目的（我来这里是为了寻找我生命中的那个男人或者是说寻找一段长期的关系或者我在寻找长期真诚的关系！我在找朋友、恋人、伴侣，但无论我在什么关系中，我都希望它是长期稳定的，我喜欢爱情的慢节奏，从朋友到恋人，最后是一生的伴侣。）

**了解客户网络经历：**是否被同行杀过，如果被同行杀过就一律不在继续深入。（除非客户对你十分感兴趣并且未曾进入任何同类型平台）

正常情况下需要点三次客户的网络经历，具体点法示例如下：

#### 三点客户网络经历

网络经历指的是：客户是否在网上加过其他人，并且这些人是否是对他有目的性，按照我们的说法就是了解客户是否被同行接触过，有没有被搞过，如果被搞过走的什么样的流程，如果不是和我们流程一样那么是否还可以进我们平台。点网络经历的意义在于，我们可以判断这个客户是否还要继续深入，可以大大节省我们的时间，明确找到有用的客户。

第一次点客户：引流前

例如：我在对这里的感觉并不好，因为我遇到了各种奇怪的人，他们向我推销股票，黄金，甚至有一个男人我们刚刚得来，但是他最后的目的是为了让我购买亚马逊的礼品卡，然后让我填写我的信用卡信息，最终目的是为了盗取我的信用卡信息。

第二次点客户：引流后第二天

例如：抱歉我今天的情绪很低落，因为今天得知一个消息，我的表哥之前从我这里借走10万美元，他告诉我他有了第二个孩子，所以现在房子太小了，他需要更换更大的房子，我没有犹豫就借给他了，但是今天我刚知道，他并没有买房子，而是把钱拿去赌博了。我不知你能不能明白这种被最亲密的人背叛的感觉。希望你没有经历过这些。

第三次点客户：工作经历创业史

例如：我和我当时最好的朋友合伙开了一家公司，我主要负责公司对外业务，我的朋友主要负责公司内部管理以及财务，我很信任他，我一心想把公司做好，我基本不过问财务方面的事情，直到有一天我的合作伙伴打电话给我让我结算合作款项，我回到公司查看公司账户，才知道公司账户根本没有钱，我的朋友用隐秘合法的手段转移了公司所有的钱。而我作为公司法律上的负责人因此背负了巨大的债务。

所有点客户的我们所抛出去的故事，都是为了引导客户说出他的经历，所以一定不要只抛出自己的砖，不引出客户的玉，那我们点客户就属于没用的。第二次和第三次点客户就是为了再次确认客户是否对你说过了真话没有隐瞒，很重要请各位认真学习并且理解。

例如：你在这里有遇到什么奇奇怪怪的人吗？不管客户怎么回答，你都要抛出你自己的经历，遇到过一个男人很聊得来，以为遇见了对的人，但是最后发现他只是想让我购买礼品卡以盗取我的信用卡信息。

点法很多，不要局限于示例中的方法，但是要有意识的去做这件事情

正常来说客户的干净程度分为三种

第一种：**完全干净纯小白**——未被任何类型的盘口或者同行接触过的

第二种：**50%干净**——被同行做挖矿的或者和我们模式不同的盘口搞过或者是被那种伪装女性骗机票费用那种，这种防备心会比较重，但是不代表不能开，做不了判断的时候寻求管理层的帮助。

第三种：**100%不干净**——被和我们同样模式的盘口，同样的入金操作或者钓大流程开过，这种建议直接放掉，首先被同行搞过一定是被榨干了价值的也就是说拿不出什么钱的，并且完全一样的流程开进来拉大的几率很小，不必作梦浪费时间。

**引流：**加入 what's app 或者 LINE 或者 TextNow (尽可能不引流到 VX,如果是 IG 客户，ig 上聊的火热，了解到客户的 IG 常使用，就不需引流，)

**不要舔客户，不要当舔狗!!!!**

**一定要树立自己的聊天风格，我们有钱有颜值有文化有学历  
高收入的你才行，懂得拉扯**

**给一巴掌给一颗糖**

**引流后聊天：**

- A：共同话题：从旅游中寻找话题，各国文化差异以及旅游的乐趣产生初步的共鸣
- B：各国的美食、美酒
- C：兴趣爱好 **【同频聊天，还可以侧面了解出客户资质】**  
等.....发散思维

第一天简单总结四个字，**投其所好**，达到我们今天的目的就先聊增强双方信任度，塑造人物的真实感。

了解客户喜欢什么样的女人，尽量把自己塑造成为他梦想的女人，同时树立自己是一个有规划，坚强独立拥有感情挫折的女人，同时告诉客户自己在工作中是一个非常严肃的人，而现在你看的是最真实的我，没有任何防备，我是一个很讲究仪式感的女人，也是一个完美主义者，这也是我为什么来网上找寻真爱的原因，因为平时的我总是戴着面具生活，我知道那些主动靠近我的男人只是对我的外在充满了各种目的，这让我感到厌恶，但是网上的人大家都  
不认识所以更容易产生灵魂上的触碰。

一定要点产品或者分享产品，要让客户知道你在做加密货币短期合约交易，并且赚了钱的

**需要建立一定的信任度，如果毫无信任度或者热度，非常不利于下一个阶段套资质的**

## 第二天：套资质（3万以上继续，3万以下无缘分不合适）

话题展开 早上好，某某

了解客户今天一天的工作怎么安排？

告诉客户你今天一天的安排（**合理安排自己的素材并发送给客户，因为早上你告知客户你今天的计划那么相应时间发布相应的素材是最真实的，要求所有素材都必须要有铺垫再发送**）

话题：提问题时做到话题延伸

1. 你在哪里长大的？
2. 养什么宠物？
3. 下班后第一件做的事
4. 喜欢的电影、音乐、
5. 最理想的工作
6. 对你来说最有意义的地方是哪里
7. 你做过的最疯狂的事
8. 如果你被困沙漠，只能选一样东西，你会选什么？
9. 这周令你最开心的事是什么？
10. 如果你可以选世界上的一个地方居住，你会选哪里？

尽量聊得轻松一些，有自己的特色，让对方能记住你

**热度上来以后聊资产**

**固定资产：**房子--车子→这里也是包装自己逼格的时候，买房子的理念等等，灌输你自己的投资理念（比如：**我在大学时期就开始做各种投资，从最开始的黄金，股票，期货到现在的加密货币合约交易，我通过它们赚钱再去投资房产以及黄金，我的加密货币占我多少资产，一般就30%左右**）

**流动资产：**就是随时都可以动用的资产，储蓄，甚至投资（同时了解客户的投资情况，投资了什么，投资了多少钱）

**注：套资产，可以通过当地的房价多少，你的房子买了多少钱，或者，今天陪朋友去看车，朋友买了一辆xx车，你喜欢车吗？你想换什么样的车，你离你的换这辆车的理想还差多远等.....**

聊家庭大话题

比如子女的教育、子女的特点、对爸妈的孝顺、婚姻。如果老外不喜欢聊家庭，就聊事业观。  
(事业怎么做好? )

## **重点话题：寻找感情需求，物质需求，达到共鸣为主**

(增近关系的话：我觉得我们聊天越来越有趣，越来越聊不完的话题，我认为我们的灵魂是存在共鸣的。可以结合客户的信仰来说这些话，比如客户信仰基督教，上帝安排我们的相遇，  
如果客户冥想，宇宙安排了我们的见面)

通常我们认可的资质类型：存款、股票、基金、401K、房、车.....

隐形资质：工作稳定且信用分达到 800+，这种客户最起码贷款能下 50-100K

二点网络经历：既然已经聊到了资产投资问题，那么可以用示例中的方式说自己被身边信任的人欺骗，再次去勾客户说出客户的网络经历是否被骗过

男人在面对自己喜欢的女人的时候在一定程度上会夸大自己的经济实力或者其他方面的情况，各位一定要注意辨别，一定记住眼见为实，耳听为虚，一定要结合客户所说的话去思考，不要说什么信什么。

每日一点：点产品或者分享收益，要让客户知道你在做加密货币短期合约交易，并且赚了钱的

## **第三天：了解客户过往情况事业、感情，确认关系**

话题展开 早上好，某某

了解客户今天一天的工作怎么安排？

告诉客户你今天一天的安排（合理安排自己的素材并发送给客户，因为早上你告知客户你今天的计划那么相应时间发布相应的素材是最真实的，要求所有素材都必须要有铺垫再发送）

**了解客户的事业和感情过往：**铺垫自己的事业和感情过往，寻找**感情爆破点**重点树立客户在乎的点，让客户可以爱上我们，最后根据情况确认关系。

在讲故事的时候带入三点，再次确认客户是否是干净的，正常来说一点/二点如果客户热度不够，得不到真实的情况也是可以理解的，所以需要 1 点 2 点 3 点三次确认客户是否是干净的避免浪费任何时间。

**什么叫感情爆破点——客户目前的感情状态中，最缺失的，最需要的，最让客户难以启齿的，最难以为揭开的伤疤。**

**关于已婚客户——我们又要当娘子又要立牌坊！**

已婚客户只要愿意和你聊天证明他就对于你的包装是有所图的。

男人对于女人占有欲分为两个重点：**1.感情，2.肉体**，如果你明显感觉不到客户对你有这两方面的需求，那么你可以直接放弃这个客户了，因为对于无所求就代表没有破绽，无破绽就进不到心里。所以已婚的并不是铁桶一块反而是最好树立的。

不管客户是已婚或者是离婚，我们都不要去攻击客户的前妻或者现在的妻子，原因很简单，即便他的前妻和现任妻子再不好，那也是这个男人自己做过的选择，**不要通过指责对方的另一半来提升你自己**。应该做的是带入自己，**如果是你是我老公，我想我应该会怎么怎么样对你，而不是像你的妻子一样太过于强势让你无法喘息，或者没有尊严。**

**注意：这个时候的关系确认下来也是很脆弱的，要通过造梦来加深感情和真实感。**

**每日一点：**点产品或者分享收益，要让客户知道你在做加密货币短期合约交易，并且赚了钱的

## 第四天：浅造梦

话题展开 早上好，某某

了解客户今天一天的工作怎么安排？

告诉客户你今天一天的安排（**合理安排自己的素材并发送给客户，因为早上你告知客户你今天的计划那么相应时间发布相应的素材是最真实的，要求所有素材都必须要有铺垫再发送**）

### 进行浅造梦：

比如，和客户约定见面时间，见面场景描述，以及彼此重要的人的介绍，机场接机要带花或者亲吻拥抱（可以做小女人姿态说你自己会害羞会紧张都可以），问客户的子女是会不会喜欢自己。

浅造梦可以聊的话题很多，比如你们要去哪里逛街，要吃什么美食，什么类型的餐厅，是否要来点红酒，你也可以说你会带一瓶你珍藏红酒增加仪式感。

**其他的就不过多赘述 根据你自己客户的情况随机应变**

### 侧切客户：

告诉客户以后有机会我会把我的加密货币合约交易分享给你（**观察客户反应**）

一般有三种情况，1、答应认同。2、不正面回答。3、拒绝（问客户为什么拒绝并找到原因，解决客户疑虑，如果不行就留在最后开客户的时候再洗。）

**不管客户怎么回答都问客户  
知不知道为什么你要把这个分享给他  
客户说不知道**

**因为我喜欢你所以我想把我最好的分享给你，就如同你喜欢我，你也会想把你最好的分享给我，而且我认为经济是未来一起生活的基础，可以让我们拥有未来选择过什么样的生活的能力，这也是精神上的一种共鸣。**

难道你不认为我们一起做一件事情是非常有意义的吗?

## 第五天：深造梦邀约或开客户

话题展开 早上好，某某

了解客户今天一天的工作怎么安排？

告诉客户你今天一天的安排（**合理安排自己的素材并发送给客户，因为早上你告知客户你今天的计划那么相应时间发布相应的素材是最真实的，要求所有素材都必须要有铺垫再发送**）

**深造梦：**

未来你们会在哪里生活，要住什么样的房子，要买什么车适合家庭使用，一起的生活状态，孩子们怎么安排，父母如何安排，每年的旅行计划以及细节，未来的事业规划，老了过后一起寻找一个有海有日落的地方迎着夕阳落日，牵着手踩着沙滩散步。

**开客户或邀约：**

接下来几天会有不错的交易节点，可以赚不少的收益，我认为你可以和我一起进行交易，当然第一次只是让你熟悉操作流程，不需要你投入太多本金。邀约告知客户需要准备的本金，最好是具体时间定出来以便处理交易所问题。

开客户前必须要了解的客户的一些基本信息

**本聊天大纲只在大方向阐述整个业务流程，具体时间安排请各位灵活运用，并且该大纲所提及某个流程大多都有单独做成文件形式分享给大家，所以大纲需要结合之分享给大家的各种知识点运用。**

### **五句话总结流程**

**第一天——筛选小白引流初步热疗抛感情意向**

**第二天——了解客户资质，是否值得继续聊下去看不到三万直接丢**

**第三天——了解客户过往感情事业经历寻找感情爆破点确认感情**

**第四天——浅造梦侧切客户**

**第五天——深造梦直接开户或者邀约开户时间**

## 聊纯老外客户的一些心得

### 第一：理解问题

什么是理解，多关注老美和国人的区别，学习他们说话做事的方式。仔细揣摩老外说话的含义，熟能生巧。

### 第二：树立好三方的人物性格

即便老外不提，你自己也要补充好，这也是在为客户树立规矩。不能舔客户，我们是**孤单的高级灵魂，但不是低俗的肉欲心理寂寞。大胆抛出自己的感情意向和情感需求。**

### 第三：合理性

合理性是最重要的，一般有钱的老外，发现你说的东西有**逻辑问题**，他会以把玩的心态陪着你聊天，而且很配合你，想看到最后你的目的是什么，带一丝戏弄。

### 第四：判断

具备独立思考判断的能力非常重要，在刚接触客户的时候，一定要去**判断这个客户说法是带有戏弄还是真正意义上的认真对待你**，态度一定梳理好。

首先我们要了解客户是感情意向，到底是想要玩，还是认真的寻找感情，毕竟我们**业务核心就是谈恋爱**。大部分老美，看三方就是好奇，树立了良好的性格，让他产生兴趣，最后被你的人物性格征服。注：老外不会因为感情经历或者你的财富来喜欢上三方，首先是美丽，深层次是他们欣赏的是人物性格，个性和价值观，善良。最后才会爱上三方。

老美容易吃**软 PUA**，以我为你好的出发点去 PUA 他。再加上**尊重和道德**这方面去提升他。这样把聊天节奏掌握在自己手中，**不能被牵着走**。

### 聊老外的大忌

切记不能和聊华人一样的去**无理取闹和频繁生气**。老美很多有自己的独立思想，钻牛角尖，大部分老美，都不会在你生气舔着你，说走就走了。**核心思想就是从尊重到共识到一起努力。**

聊天的故事丰富性很重要，故事性洗脑，老美很吃这一套。可以从生活中所发生的事情，去编造自己想要的故事。可以从孩子教育观念、商业工作、生活态度、对金融市场看法，深夜谈心引出彼此故事，人生哲理等等们的鸡汤用翻译过来就是哲理）

惯用的一些故举例、核心故事：

以银行故事铺垫- 资本运营收割-投资理念故事-总结 （铺垫银行防点醒，灌输投资观念）

熊孩子故事铺垫-教育理念-人物性格-未来(一个女人作为母亲对孩子正确价值观，独显人物性格，让客户有种家里也不用担心的感觉。可以引到后期造梦，承上启下)

喝酒-发生的委屈故事-虚伪人心-尖酸经历-引出切入点-共鸣 （不是每个人都理解一个人-防其他人点醒的铺垫洗脑- 凸显人物的性格，浪漫主义，放止语音和视频-最后产生惺惺相惜的感觉，加深感情）

人生哲理-夫妻灵魂的故事-引出内心-家庭、人生、委屈-关心-社会变化-回顾这一生，中年男人的理想-未来，一起创造未来-努力赚钱，减去家庭的压力，没有担心顾虑-做自己为自己活一次-共鸣！

虚伪商业合作故事-反点客户自己不是完美的人-合理性-为什么在这里寻找爱情解决客户顾虑-铺垫心的交流-防语音视频仪式-未来