**第一阶段**

**消除疑虑：当客户通过好友请求之后，一般客户会问我们是谁，根据我们之前调整好的话术发送给客户，话术内容要展现的自己财力，消费能力，人脉，最重要的是礼貌和谈吐，尽可能的把自己展现成自己是非常有涵养的成功人士，不要让客户反感，面对有头像的客户，我们可以使用高端货物对接之类的理由，在客户没有头像的时候，我们可以使用一些通过当地的高职位领导见过或者在一些拍卖会上见过之类的借口来制造加错的现象**

**当客户确认我们加错人之后，先让客户感觉到我们的礼貌真诚，避免被直接删除，然后我们就可以根据她的朋友圈显示的行业或者地区来套上一层关系，说我们认识当地的领导或者当地有项目，又或者利用某个朋友的链接和对方的行业套上一层关系，给客户制造一个愿景，降低删除率，这个时候和客户完成破冰，制造回访借口，说我们约定了某个时间要去见当地的领导或者有项目洽谈，方便下次回访客户**

**第二阶段**

**回访 首先根据第一次聊天的情况进行一个道歉，然后通过朋友圈的一些信息和客户交换到五大咨询，这个环节最好有名片的照片，尽量显得自己绅士礼貌**

**初步了解：前面的预热个10分钟，客户筛选，了解到客户的兴趣爱好，与客户交换，从兴趣爱好当中入口和客户拉近关系，我们的爱好尽量和名流社交，收藏，运动的高端话题接近**

**建立关系：我们和客户的关系非常的朦胧，因为客户的社交需求需要我们主动制造，所以这个时候我们要扮演好一个知心好友和蓝颜知己的角色，主动发起关系称呼，可以通过玩笑，或者是讲一些大道理的时候主动拉伸**

**打造人设：通过一个深层次问题来展现自己，这个话题可以是感情，家庭，教育，事业，未来，上了年纪的女人喜欢探讨此类话题，要让客户明白我们的观念想法是与众不同的，让客户信服我们，崇拜我们**

**第三阶段**

**加深了解： 针对不同的人话题转移到家庭成员生活，感情经历，过往商业经历，规划**

**投资达人观念的注入，对于自己事业的一些布局**

**铺垫产品的方式多元素化 ，譬如区域性推广，或者是朋友股市爆仓之类的话题引入到我们的产品，进行顺其自然的铺垫，了解到客户以往的投资经历和投资观念，进行一个有逻辑性的邀约**

**第四阶段**

**能力展现（可以通过公益事情来极致的推高自己的人设，自己投资的经历，自己对家庭的改变，对自己公司人员的生活的建设以及质量改变）**

**金钱观铺垫（通过金钱观故事，正在发生的，以前发生的，未来可能会发生的，给给予客户的感觉就是让客户清晰的知道钱的作用）**

**（扩大没钱的人对钱的需求，对生活满足的人告诉有钱能干什么，区别再哪？）**

**切入寻找需求建立建立需求**

**（任何一个对生活不满的契机都是我们切入的时机）**

**（如果客户对生活非常满意 就给她制造错觉让她认为现在还不够好）**