**八大项**

八大项就是包括（年龄，姓名，爱好，工作，收入，家庭，作息时间,投资经历）主要就是了解客户的信息，然后筛选出客户的投资意向和客户的资金量，互提高跟客户的信任度。把自己讲的淋漓尽致。但是告诉客户，你很幸福。在你幸福的同时，要了解对方的需求，让他在你这里感到温暖，觉得世界上真的有这样真善美白富美的女人存在，尤其是在聊投资经历的时候可以带入到加密货币上面去，看看客户是不是反感，还是谨慎。

**一、姓名聊法：**

你主动告诉对方你的姓名，对方也会告诉你他叫什么名字  
比如：你好，我新加坡的名字叫Lisa 我的日本名字叫广末丽莎、请多多关照。

对方会很有礼貌也会告诉你他叫什么名字  
即使不告诉你  
  
聊这么久我都有还不知道你叫什么名字呢？真是很尴尬。

**二、年龄聊法：**

1、你今年多大了，看上去挺年轻的。

2、看你的头像应该比我要大吧！你是哪一年的呢？

3、我多少岁，天蝎座，你呢？

三、工作聊法：

1、 你是做什么工作的？平时还有时间上网，挺悠闲

2、 我看你上网时间挺充足的，你该不会和我一样也是自己做生意吧！

3、 你在公司主要负责什么工作呢？

**四、兴趣爱好**

1. 休息的时候喜欢做什么？
2. 我平时没事的时候会去图书馆看看书，时间充裕的时候我喜欢出去旅行，你呢？
3. 你会经常旅游吗？
4. 你喜欢自驾游还是别的旅行？

五、善心

1、 节假日我有时候会去偏远的乡村去看望穷困的人们。我经常会去资助穷苦人，因为我觉得大家都是

平等的，我现在有能力了，我希望能够用我现在的能力帮助更多人，也算是为社会做一点贡献吧！

2、 你平时工作之余会去帮助其他人吗？你们那里也有穷苦人吗？

3、 假如有一天你变得很有的钱了，你最想要做什么事情啊！

4、 我反正觉得金钱这种事情，生不带来，死不带去的，财富只是我们生命的过客而已，匆匆岁月数十

载。何必死守着财富不放手呢？与其将这些钱存在银行，我还不如让它们的存在更加有意义，我想只有和我一样的人越来越多了，社会一定会变得更加的友善。

六、作息时间

1、 你平时工作几点下班啊，下班之后你一般都做什么？

2、 我看你每天休息都挺准时的？你是不是每到这个点就会去睡觉呢？

3、 知道行业，但是不知道收入，你做这个行业多久了？在新加坡这个行业不是很好，你现在收入怎么样？

4、 你这个行业在我们新加坡现在做的人不是很多，我看他们每个月也就20万日元左右，你呢？在你们那待遇怎么样？

5、 我现在自己做生意，实体店收入差不多维持在保证本状态？主要还是在互联网上面的收益。你呢？

6、 现在每年除了花销以外，每年网银行里面也就大约一千万日元左右的存款。你呢？你现在每年大约能够存入多少钱进入你的银行账户。

7、 出行工具，你那里的路况怎么样？平时拥不拥堵，每次我都会提早半小时出门。

8、 平时出门逛街就开我的玛莎GT.有应酬的时候就会让司机去仓库开宾利或者劳斯莱斯。

9、 我喜欢玛莎GT，我喜欢它给我带来的那种飘逸的感觉。

**七、车的描述**

1. 玛莎的自吸线性很强，在现在涡轮的世界中反而显得格外珍贵。首先是那两片超大换挡拨片，而且玛莎的声浪有很多的独到之处，耐人寻味。所以有一种说法，买玛莎就是在买声浪。一般开跑车我最害怕的就是时间长了人很不舒服，特别满意的就是玛莎相当舒适，连续开一个小时也没有觉得腰痛。 玛莎GT的贵族气质饱满又不失一些凶悍。巨大的引擎盖和隆起的前叶子板很夸张。
2. 劳斯莱斯(Rolls-Royce)是世界顶级超豪华轿车厂商，1906年成立于英国，公司创始人为Frederick Henry Royce([亨利·莱斯](https://baike.so.com/doc/192678-203611.html))和Charles Stewart Rolls(查理·劳斯)。Rolls-Royce出产的轿车是顶级汽车的杰出代表，以豪华而享誉全球。除了制造汽车，劳斯莱斯还涉足飞机[发动机](https://baike.so.com/doc/5384573-5620986.html)制造领域，它也是世界上最优秀的发动机制造者，著名的波音客机用的就是劳斯莱斯的发动机。2003年劳斯莱斯汽车公司被宝马(BMW)接手。
3. 劳斯莱斯与其竞争对手相比具有两大特点：制造工艺简单、行驶时噪声极低，这两大优势很快就成为劳斯莱斯的经典。第一辆真正的传奇之作“银色魔鬼（Silver Ghost）”诞生于1906年，它首次露面于巴黎汽车博览会，其金色钟顶形散热器非常引人注目，直到今天这一造型依然是劳斯莱斯不可替代的设计元素。除了独特的外观，Silver Ghost还拥有领先于时代的技术：强制润滑；7升六缸发动机输出功率可达48马力；最高车速达110km/h，这在当时绝对是一项世界记录。
4. 劳斯莱斯最与众不同之处，就在于它大量使用了手工劳动，在人工费相当高昂的英国，这必然会导致生产成本的居高不下，这也是劳斯莱斯价格惊人的原因之一。直到今天，劳斯莱斯的发动机还完全是用手工制造。更令人称奇的是，劳斯莱斯车头[散热器](https://baike.so.com/doc/5357038-5592550.html)的格栅完全是由熟练工人用手和眼来完成的，不用任何丈量的工具。而一台散热器需要一个工人一整天时间才能制造出来，然后还需要5个小时对它进行加工打磨。[劳斯莱斯](https://baike.so.com/doc/2055170-2174424.html)（Rolls-Royce）是[汽车](https://baike.so.com/doc/4383850-4590254.html)王国雍容高贵的唯一标志，无论劳斯莱斯的款式如何老、车型如何旧，造价多么高昂，但至今仍然没有挑战者。

八、家庭

1、 你结婚了吗？你的夫人一定很漂亮吧！

2、 你们有宝宝了吗？

3、 你是和家人一起住，还是自己一个人住在外面啊!

4、 你爸妈是做什么工作？

5、 你妻子和你是在一家公司上班吗？

6、 你的小孩多大了？

7、 你小孩在哪里上学呢？

8、 你是家族产业吗？

9、 平时在家你是听你妻子的，还是你妻子听你的呢？你妻子支持你现在的工作吗？

**深聊感情：**

**注意事项：整个聊天过程中必须体现3点：1小资生活生活富足2年轻漂亮有上进心3会花钱更会赚钱、有赚钱的本事**

聊天内容：（外国人的爱好：健康、运动、艺术、球赛、投资—比特币、房产、旅游）

1、聊自己：自己是谁?做什么？做的怎么样？以后还会不会做？

2、聊对方：对方是谁?做什么？做的怎么样？以后还会不会做？

3、聊地域：都是哪里的人？有什么特色？最喜欢什么？最讨厌哪里？

4、聊美食：最爱吃？最讨厌？过敏？以前不喜欢现在喜欢？以前喜欢现在不喜欢？

5、聊父母：什么性格？现在多大？做什么工作？爱好？对你怎么样？有什么寄托？有没有身体不舒服？得过什么病？

6、聊童年：童年最难忘什么？为什么难忘？和谁最好？最喜欢的游戏？最爱的娃娃？闹过什么笑话？家里谁最宠你？被谁打过？上学是否优秀？

7、聊工作：都做过什么？哪个工作是热爱？以后有什么打算？想没想创业？最想了解哪个行业？工作中和谁冲突过？因为什么？怎么处理的？听说你们国家待遇好 是吗？月薪大概多少？

8、聊爱好：最爱什么？为什么爱？现在还在持续这个爱好么？

9、聊生活：平时的规律生活、作息时间、衣食住行

10、聊车房：买没买？和谁一起住？以后还再买么？

11、聊缺点：自己的缺点？什么时候发现的？想不想改？改了成功了么？

12、聊优点：谁发现自己的优点的？怎么发现的？自己认可么？会一直保持么？

13、聊感情：是否在婚姻状态？分手状态？原因是？以后打算？择偶标准

14、聊差异：饮食习惯差异、风俗差异、对事物看法差异？

15、聊新闻：对于现在网上最火的新闻的看法？江歌案、剖腹产案、保姆纵火、等社会新闻包括看法

16 、聊旅游：曾经去过哪些国家、自己去过的感受、为什么喜欢旅游、和谁一起去的、接下来计划去哪里（自己和客户双方的）

聊感情方法：

1. 加上客户以后第一时间摸清楚客户的姓名、年龄、职业、和地址
2. 互相有了基本信息了解以后做渗透。想办法让对方对你放下防备。
3. 加强客户对你的依赖。以来的程度建立在你知道对方需要的是什么？
4. 走进客户的内心世界加深感情。（你可以故意说遇到什么事情，比如感冒等等，给对方关心你的机会）
5. 在深聊客户八大项以后就可以切投资领域
6. 聊天过程要对客户做好分类：(性格、年龄、不同年龄性格，要做好较色扮演的同时，也要有自己的性格特点)

**客户投资经历**（要了解客户之前投资的是什么。要了解客户之前投资不好的重心是什么，就重点讲什么）

1. 你们国家的股票怎么样？股票近些年可跌惨了。

2、 你平时都是怎么开销你的零花钱呢?

3、 你自己做过别的生意吗？

4、 现在大环境不景气，你平时会怎么规划你的财富呢？

5、 我喜欢投资，不仅仅是因为它赚钱，它也能让我看到来自全球的好项目。你喜欢哪方面的投资？

6、 我做这么多项目，不是为了一定要赚多少钱，因为我不知道哪个项目会让我成功，所以我必须多去关注

我也没想要在一个项目去成就自己，但是我至少增加了我的见识，开拓了我的眼界。我的格局，世界观更大了。

7、 反正我觉得多了解一些项目总归是没有坏处的，现在社会发展这么快，如果不去学习的话，不知道哪一

天就被社会摔在后面了。现在财富的变迁这么快速，今天虽然我还有财富，谁有知道明天还会在不在呢？有句话说得好，今天工作不努力，明天就要努力找工作，生意也是一样的，不能死守一行业不放手，鸡蛋也不能放在一个篮子里的。

**渗透数字货币**1、什么是数字货币？比特币有听说过没！比特币就是一种数字货币，是基于计算机区块链技术和数字加密法的虚拟货币。数字货币的核心特征主要体现在三个方面：①由于来自于某些开放的算法，数字货币没有发行主体，因此没有任何人或机构能够控制它的发行；②由于算法解的数量确定，所以数字货币的总量固定，这从根本上消除了虚拟货币滥发导致通货膨胀的可能；③由于交易过程需要网络中的各个节点的认可，因此数字货币的交易过程足够安全

2、特点1)、交易成本低与传统的银行转账、汇款等方式相比，数字货币交易不需要向第三方支付费用，其交易成本更低，特别是相较于向支付服务供应商提供高额手续费的跨境支付[2]。2)交易速度快数字货币所采用的区块链技术具有去中心化的特点，不需要任何类似清算中心的中心化机构来处理数据，交易处理速度更快捷[2]。3)高度匿名性除了实物形式的货币能够实现无中介参与的点对点交易外，数字货币相比于其它电子支付方式的优势之一就在于支持远程的点对点支付，它不需要任何可信的第三方作为中介，交易双方可以 在完全陌生的情况下完成交易而无需彼此信任，因此具有更高的匿名性，能够保护交易者的隐私，但同时也给网络犯罪创造了便利，容易被洗钱和其它犯罪活动等所利用