七日开发流程

第一天：

1. 八小因素：刚加进来的客户围绕8小因素：姓名、年龄、家庭、地址、工作、收入、婚姻、爱好，进行与客户聊天，刚加进来一定要备注好添加的时间，每了解到的客户信息要备注好。

围绕2度1感：

1. 专业度解析：完美女性，完美男性
2. 真实度解析：让客户觉得我们三方是一个真实存在的人，以发素材图，行程安排来消除虚拟感
3. 网络虚拟感解析：消除网络虚假情感拉近关系（消除陌生感，增加信任度）

重点8小因素聊天的精髓：了解客户给予客户一个好的印象，换取同等值的信息，刚加的客户多发一些素材来加深树立在客户世界里的印象，赢取更多的聊天时间

建议点到为止，要保持一定的神秘感

第二天：

微提步骤：1.热聊度：不分早中晚找出客户跟你聊天的时间，或者主动出击，重温8小因素，知己知彼方可百战百胜。

多发素材图的用意：消除虚拟感，让素材以及三方的形象围绕客户的脑海里，接受三方真实度的存在

1. 铺垫：在我们微提的产品的时候，可以围绕理财去侧方面点出自己有投资习惯，测试客户对于投资的态度，是否反感
2. 产品
3. 对产品的认知度分为3类人：
4. .资深投资玩家（了解其所做的）
5. .小白
6. .被骗过（自己被骗过，有朋友被骗过，或者在网上看过被骗的案例）

解决问题:如果到这些问的客户目的达到了之后，简单的概况我们的不一样

微提重点的精髓：在于判断客户的资质，筛选合适的客户进行聊天以及培养感情，多发素材包装来消除网络的虚拟感来拉近跟客户之间的距离来做到真实性，让你的照片和生活起居环绕在客户的脑海里面，也是为1切赢取更多的聊天机会，和更多聆听解决问题的机会，这上面几点逐一完成，缺一不可，基本功要扎实，才能更好的去开发客户

第三天：

1切步骤：1.热聊度：不分早中晚，多发素材做真实度的铺垫进行热聊，去了解到客户在什么时间段有时间跟你聊天，或主动出击，深入去了解8小因素或者扯一些开心的话题，消除网络虚拟感，增加真实度，拉近距离

1. 铺垫： 和你聊天太愉快了，太投入了，好久没有过这样的感觉了，和你聊天我都忘记了去操作了，等我一会，过个10分钟，我去看一下刚才的操作盈利没有，抛图
2. 中奖图：发中奖盈利图再一次判断客户是否懂行或者有接触过，如果懂行，我们再以专业的知识跟话术应对
3. 互动：问客户的对图片的认知度，或者第二天微提遇到的问题，和刚才发的盈利图后所产生的问题当天解决
4. 解决问题：
5. 老股民，分析当下市场及客户所做的产品，在引出现在自己所做的产品进行对比，更能突出现在做的产品的好处
6. 小白，不要刻意的点拨客户引起不必要的问题，只要告诉客户我们做的是什么产品就好了
7. 杀猪盘：这样的客户不要纠结太多，直接删除掉，没必要浪费时间
8. 赌博，说这是赌博或者叫你不要玩的，此时三方应该要透露一种讨厌或者极端的情绪，举例身边的亲人，朋友，同学，同事，因为赌博坏了一个家庭的故事，有多惨就说多惨，再次举例，自己身边有一位朋友在股市上亏了破产，并非是赌博，其实看的就是人的一个心态，那时候自己朋友无家可归，都是来我家里借宿的了，你感觉我身边那么多人不幸，我还会去赌博吗？赌博是10赌11输的，我不至于那么不懂事，那么笨。

6.话题延伸：专业性，短股投资

1.专业性解析：之前我刚接触这些的时候，我自己也感觉像是赌博，后面也是了解到股市这块，都是国家正规的，合法的，才会选择去做的，后来也是因为xxx颠覆了我对这个行业的认知

2.短股投资解析：其实我做的这个就是理财产品一样，你不要看他是买涨买跌的判定是赌博，赌博是拿100赚1000，我是拿1000赚100的，只赚到本金的10%就可以了

一切重点的精髓：多发素材包装自己的真实感，消除客户的疑虑拉近关系，解决客户心中所有的问题，以上6点缺一不可，只有有效的解决问题1，才有后续2.3.4.5.6

第四天：

2切的步骤：1.热聊度：不分早中晚，多发素材，一天的吃住行和人物包装的素材进行热聊，让素材围绕客户的脑海，聊天的主要内容为家庭出发，讲述自己为何现在是一个人之类的话题，从情感故事找到与客户之间的共鸣，为3切热聊投放情感做好一个准备

1. 铺垫：等我一分钟，我准备操作一波，准备收益一波，客户可能会说好的，去吧，你忙完了再聊，嗯，没关系你去忙吧等等。这时候我们就要告知客户我是用电脑操作的，不影响聊天，拖住客户，话题可以引用实体不好干，房租贵之类的话题或者一张素材图，目的是为了争取几分钟后发的整体操作过程
2. 几分钟：今晚几点到几点之间的涨跌值达百分之多少，这个波动持续多长时间，一切都是掌握在自己的把握之中（可以用自己的经验去告知客户为什么会看的行情那么准）
3. 不操作：我看了一下行情的波动，张跌值没有达到理想值，不符合操作，我从来不做没有把握的事情，发素材图拖住客户的目的是为了几分钟后铺垫几分钟后应该怎么去跟客户铺垫自己的操作是怎么样的
4. 连中图：连中几期的盈利图发给客户，让客户明白我们的实力是怎么样的，具体的切图时机自己拟定
5. 互动：实体难做，生活的压力，赚钱的快感

（1）.实体难做的话术：其实要是不是因为操作这个短股来增加收益实在是很难生活下去，每个月的开销xxx的，应酬上、房租、工资、新的项目、压款等等，在加上疫情影响了很长一段时间，勉强的靠这个操作收益来维持开销，举例身边实体倒闭的例子，话题无限的放大产生共鸣，，结尾就是我们要告诉客户我操作这些副业就是为了抗住主业的风险，现在毕竟也是互联网的时代了，与时俱进要不然就要被社会淘汰了

（2）.生活压力的话术：房贷、车贷、小孩、老人、日常开销、公益、压款等等，目的也是为了站在客户的角度去理解客户的不容易，可以去举很多的例子去说，目的就是压力无限放大

（3）.赚钱的快感：工资、车子、手表，名酒、名画和一些自己喜欢的有品味的奢侈品

7.话题的延伸：（1）.适当的时机自己的车子素材投放给客户，（2）.豪宅装修，二选一技巧性炫富

车子投放：选择在白天或者晚上，铺垫自己去忙事情的时候，或者下班回家的时候，然后过个几分钟，把车子的视频，方向盘展示给客户，最好编一个故事，比如说在路上遇到什么有趣的看到什么有趣的事情之类的，抒发自己的情感发自内心的表达给客户

1. .现在住豪宅房子照片或者视频，以及准备装修的房子照片视频，先提出自己的建议风格，再去问客户是装修什么风格比较合适，深入去了解到客户的房子装修或者眼光产生共鸣

2切重点的精髓：多发素材图来体现真实感，消除客户心中的疑虑，使得三方在客户心中树立一种比较富的形象，让三方在客户脑海中出现，拉近现实，互动实体的压力，投放豪车房子的炫富，以上7点逐一落实（通过压力放大，激起客户赚钱的欲望）

第五天：

3切的步骤：1.热聊度：不分早中晚，多发素材图，热度聊上之后小投感情，理由：不知为何这几天空闲之余总想跟你聊天，感觉和你聊天很走心，感觉人愉快了很多，很轻松，我们认识了很久一样的（或者将来我的未来就需要这样的一个人一起过日子），看下客户对你说的这句话的反应找合适的切入情感，天南地北的聊，达到热度之后准备铺垫

1. 铺垫：今天有跟一位市局的领导聊到书画收藏这块，找一幅素材（名画）发给客户，说这是自己以前找的xxx谁的画，市局领导也很喜欢，准备赠送与他，在聊到当时是以什么样的情况去买得这幅画了，说的详细一些，再去问客户觉得怎么样，让客户猜价格，这时候客户会猜或者直接说出来，我们就要客户等我们一会，打开电脑准备收益一波，争取赚钱机会再买一幅xxx的画，侧面的提高自己品味逼格。可以说一些人生的话题，人生比较短暂，很多喜欢做的事情都需要去做的，拖住客户几分钟赢得自己切入客户的时机
2. 几分钟：跟客户说在几点的时候可以开始操作，到几点结束
3. 不操作：现在不符合操作的时机，要等到xxx时间才符合开始操作，可以跟客户说，自己也不想亏钱，我感觉不管做任何事情都不能去冒险的，有把握的事情和值得做的事情可以不计算成本，要是没有把握的事情，一分钱都觉得多，拖住客户，不要让客户跑了（主要让客户觉得我们操作是很稳的），在此期间可能会出现很多的情况，客户：好的，去吧，那你先忙，不打扰你之类的话题，统一回答：我现在不忙，看行情都是经过多年的经验看出来的，要是看不出来，我哪能做这个赚钱啊
4. 到了操作的时间了，就跟客户说准备操作了，达到操作值了，这个时候也要想办法拖住客户再次热聊，叫客户陪你说说话，不然一个人无聊，感情切入，发一张客户的照片给客户，或者说的某一些话觉得很有道理，赞美客户，今天看你照片好几次了，不知道为什么感觉你很可爱，很有气质等（夸客户），话题在感情上无限的展开，为了就是在半个小时或者十分钟后争取盈利图切入的时间
5. 盈利图切入：根据客户的质量选择什么样的盈利切入
6. 互动：压力、房子、车子
7. 压力：现在疫情什么都不好做了，实体的行业占据的优势都没有了，举例：身边朋友倒闭，或者朋友都开始拟划网国外发展了，很多实体都相继的倒下了，要不是因为这个操作能赚钱，我很早就可能破产了，现在都是靠互联网挣钱多了，举例：抖音、直播带货之类的，一些比较有名的带货达人
8. 房子：如果和客户产生一些情感或者去试探客户以后是否接受跟爸爸妈妈一起住，或者有没有自己理想和定居的地方，延伸话题到自己挣钱了要买房给父母孩子之类的话题，（重点是展示财力），父母跟儿媳之间的矛盾之类的话题，在延伸到孝心这块，要善待老人之类的话题，举例：（1）现在很多人都不喜欢跟父母住之类的，（2）父母年轻时候为了家庭的付出什么的，身体又不好之类的话题，树立一些孝顺父母的形象在客户的脑海中

3.车子：客户跟客户聊车，看看客户对车的一个认知度或者喜欢什么样的款式车型，侧面的去了解客户的质量，与客户产生共鸣，说自己也准备换一辆车，喜欢的东西靠自己去争取的。房子和车子2选1

1. 话题延伸：更深一步的去聊到感情这块，去体会理解到客户的内心，理解客户的不容易，以及对未来另一半的憧憬。有老公感情好的，就不用聊这块了，树立自身的形象即可

3切的重点精髓：以上八点一定要认真按步骤去完成，不然3切无效，一定要多发素材图拖住客户热聊，为了赢得后面的切入做基础，如果当天一个时间段内不能完成，以上8点可以分段完成，但是一定要在当天完成，完成灌输

截止三切有意向的客户可以不进盘，但是一定要培养感情，培养格局，因人而异

第六天：

4切步骤：1.高尔夫：事先做好铺垫约领导一起打，一定要注意看天气，看素材有没有合适的，否则就不要用了，主要是为了提升档次逼格

2.热聊度：多关心一下客户一天的工作情况，以及当地的天气情况和天气冷要多喝点热水之类的，一日三餐要按时吃饭，多发素材包装自己在做什么什么的，让自己的人物更加真实，升温一下感情，一定要提到自己喜欢什么样的女人（客户什么样就什么样），一定要表达自己理想中的另一半给客户，可以不优秀，可以没有钱，但不能安逸现状

1. 铺垫：我现在没什么事情要做，准备看一会行情操作一波赚取收益
2. 几分钟后：现在不合适操作，几点到几点之间可以操作，要呈现给客户一种稳的感觉，要拖住客户，聊感情升温一下，为自己的切入做准备
3. 盈利图：要发一些收益比较大的盈利图，暗示客户这几天的行情非常的好，建议性客户去做一些副业来增加收入，判断客户是否有兴趣。（1）不感兴趣的往金钱观、生活压力去带动客户洗脑客户，实在洗不动的就放掉，（2）感兴趣：下次有好的时机在一起操作，要是时间比较多的话，直接让客户去注册充值
4. 互动：可以聊聊现在自己对自己未来的规划是怎么样的，详细一些的说自己的一些规划计划，比如买房，旅游，未来另一半一起的生活

4切的重点精髓：以上1-6点逐一去完成，每一个脚印走好来，重点在于让客户明白你挣钱不是偶然，而是每次都是有计算的，感情必须全开，这个行情情感为主产品为辅，每天多发素材就是要做到一些真实存在的人

第七天：

5切步骤：1.可以跟客户说，回了一些款，今天要去银行处理一下，铺垫今天晚上会有大的行情，多准备点资金，银图转账充值发给客户

1. 热聊度：继续铺垫生活的压力，同时侧面的体现出都是为客户着想，让客户去跟我们做这样的副业增加收入，机遇的重要性，可以举例自己的经历遇到什么样的机会，把握住了才能改变自己的人生轨迹
2. 铺垫：在几点到几点之间会有一波操作的机会，首次进来的客户可以把操作时间放长一些，让客户去开户充值
3. 互动：感情、未来的日子（畅想未来的话题无限延伸）

5切重点的精髓：以上的1-4点缺一不可，逐一完成，要把三方的实力体现的淋漓尽致的，，同时告知客户机遇的重要性，要是客户没能进来，继续加深感情，为下一次情感逼单做准备，一个客户的开发必须要有一个完成的流程去开发，方能快速进盘