点切.静切.侧切.诱切.直切.强切.成交基本法

1. 点切：利用工作.家庭信息.创业故事等任何情节，客观的表达自己所附带的金融产品交易，其目的可以收获该客户是否同行.已切.已开发.未开发.反感.好感等信息，并针对客户所反馈的信息进行跟踪.制定对客户的个人开发方案。
2. 静切：当三方通过点切在新增客户并未斩获到实际信息.当我们正在与客户热聊时.可以通过客户主动询问你的任何情况时，我们明确的表达出自己正在接触虚拟币.外汇与平台的直接相关行为，抛出盈利单，表达自己所收获的财富.喜悦.激动等情绪。
3. 侧切：三方会通过一些情感故事.行为方式.例：我的闺蜜将约我去逛街，感谢并赠送我某高端礼品。或将要花费一笔财富给与他人一点帮助。或：我的远方亲戚换上疾病.需要高额医疗费.自己在无偿资助其医疗费.心里不舍.并安慰自己资金是如何来的.表达自己的爱心。
4. 诱切：三方会通过公益慈善.购车.购房.奢侈品.账户余额.感情梦.根据客户实际精聊时的需求点制造足够的利益诱惑.感情诱惑.理想诱惑等信息.让客户主动找三方求教.并表达这利润来之不易的感觉.三方尽量欲情故纵.让客户与你成为亦师亦友的关系。或以操盘手身份与客户合作。
5. 直切：在热聊的过程中找到客户的痛点.缺点。每个人都有自己缺乏的一切精神与物质.并放大其痛点.与其躲避现实.不如战胜现实.用洗脑的语录去引导客户的思维.当客户是追求精神时.钱只是一个数字.用获取财富的方式得到精神上的激情.若客户是需要物质而倍感无力时.则用你获取财富的方式去帮助客户。
6. 强切:当三方使用完以上所有切入法时.我们通过邀请.强拉等方式去开发客户.在强切的过程中三方可以使用你们之前的感情.信任.画饼.造梦的方式去刺激客户.并能极端的表达三方需要的是什么样的伴侣.用生气的方式去抨击客户的人格与造成对亲人的伤害.懦弱的思维.用失望.悲伤的情绪去翻转结局。

7.这个世界的营销行业，永远没有一成不变的套路.在深的网络感情也比不过套路得人心.先找客户群体在卖产品.这样的市场才足够强大。是人就有弱点.凡是有弱点的人，必有生理需求与心理需求。客户群体：自私型.虚荣心.老实型.贪婪型.自大型.至善狂.疑心病.应该论.自闭心.依赖癖.暴怒型.求赞许.内疚款.极端型.自卑型等等。人有喜.怒.哀.乐.悲.恐.惊.爱.恶.欲。一定是有需求才会产生情绪.例：对异性会有色欲.相貌欲.身姿欲.语音欲.挑逗欲.占有欲.幻想欲。在事业中会产生求生欲.求知欲.表达欲.表现欲.舒适欲.妒忌欲.仇视欲.消极欲.积极欲.自卑感等。对他人会产生：嫉妒心.羡慕心.爱心.邪恶心.冷漠心.同情心.反感心.批评.崇拜.奉承.依赖.忠诚.欣赏.欺骗等等。我认为只要是人一旦有了对精神与物质的需求，必有需求点，有了需求点就有突破点.我们就能趁虚而入。