

如何成为营销高手？（2）

我们应该从哪三个视角进入？

（学员：顾客价值需求是真善美的商品，由于自身条件或者需求也就是分布视角的实际情况，限制他做出具体选择，即变化视角，比如经济原因他会侧重善，或者刚需侧重真，或者是她自己比较模糊时别人的意见影响等选择。

顾客的具体现实，也就是分布视角，我们不一定能够详细了解，但我们可以通过他的变化视角即情感，理智，意志等表现来判断。

比如一个顾客老是说你的价格不贵，就是不知效果好不好，就是看你的真不真：那我们就要满足他对真的需求，讲故事，案例打消他的顾虑。也就是跟顾客沟通采取什么样的导入方式的问题。

可以学习情感（微笑热情贴心）加意志服务等。诸如此类总结：做销售要学习人的 27 宫格。）

不同的顾客应该采取不同的进入方法。

（学员：理性、情感、意志，只有这三个是我们能够看到的顾客表现。

比如比较冷静理智的男同胞通常不轻易被情感影响，那我们就要理智导入，讲商品的真。

如果比较感性的女同胞比较容易被情绪影响，特别是中肯的赞美请假比较容易导入，那就以情感导入，然后再进入真和美。

还有就是意志选择不是很明确的人，我们可以从意志导入，帮助他们做决定。当然这只是一个导入，需要有分布视角的信望爱和商品的真善美作为支撑的！）

就意志再具体说说看，比如我们经常举行一些营销活动，就是意志。

总之，我们只有通过理智、情感、意志去了解顾客。

最后的问题：什么驱动一个顾客最后买单呢？

如果他确实有需要，具体需要和价值都符合。首先分析顾客的信望爱，再说如何让顾客产生信望爱。

（学员：他感到自己的价值需求可以从这里得到满足，他就会产生信任，进而对我们有所盼望，再产生对我们的爱心，这样就毫不犹豫买单了，有时候甚至会借钱。）

信是什么？望是什么？爱是什么？

（学员：信是指信任，望指希望盼望期待，爱指爱心，这样买者和卖者的心重叠在一起就会成交。有点像谈恋爱！）

对，就是谈恋爱！

信任就是相信产品和推销员，相信产品的真善美，相信厂家的真善美。望就是希望希望产品一定会带来需要的满足。爱就是舍己，就是毫不犹豫买单。

信望爱是三个视角。爱的不同程度就决定了希望和渴望的排队，就会对具体的需求进行排队，就会根据自己的实际情况进行排队。

无论什么都是信望爱的驱使。那么最重要的问题就是：如何把顾客的信望爱催火上来呢？

如果顾客有一点点信望爱，如何加码了呢？采用哪些方法呢？从哪三个视角去加码呢？此时应该注意什么呢？

大家思考上帝是如何使你信的呢？就是一点点加码的！去圣经找秘诀吧！

使用不同的知情意手段，加强顾客的信望爱。此时应该学会营销管理，整个营销过程一定要有管理技巧，而且也要有营销教育！教育和管理要一起来！

而绝招就是无痕！所以有无痕营销教育和无痕营销管理。再思考如何无痕营销教育。什么叫做营销教育？

营销的本质是真善美，营销的变化是知情意，营销的分布是信望爱，营销心理学就是人的 27 宫格！

世界上最厉害的推销员是谁？

(学员：耶稣。)

三一神。这个顾客团体有多大？

目前有 33 亿。这里有推销秘诀，叫做无痕推销。无痕推销就是买了产品还说谢谢您给机会。

大家可以思考：一个人信耶稣，上帝动用了多少人？采用哪些知情意的方法？

知就是讲真理，意就是请你吃饭、免费吃，一起分享。

(学员：好象动用蛮多人，我知道我自己上帝动用了好几个，有带唱歌的，有给讲道理的，还有一个带来感动的。那就是做营销也要多管齐下？)

对，人的信望爱就是有知情意三管齐下达到高潮的。不断地螺旋上升，一定要避免一次推销出去的错误，就是马上要成功了，也要等待一下。

螺旋式应用三视角，我们的营销管理和教育都是三视角的，不是一个固定模式。

(学员：晓之以理，动之以情，再加现场搞活动，有几个刷卡的带动，三管齐下就很厉害，很多直销和成功学就用这个。)

是应该不断地创新的，不过一定要记得真善美啊！这是本质，否则一次就完了！

(学员：这些人用对了方法，丢了本质。)

对，无法长久，企业不能如此，我们的三视角营销不走那些火热路线，采用改变生命，形成见证，一个一个由于三视角智慧改变生命，一个一个由于三视角智慧而创业、创新企业。

(学员：美好吸引美好，生命感动生命！)

你看：

1.小波老师创业了，已经是三视角名师。

2.聚言英文教育创新，引入三视角创新教育。

无数学员的生命，家庭，工作得到新的生命。营销一定要采取三视角螺旋上升法！

营销三视角:

1.营销的创新视角;

2.营销的管理视角;

3.营销的教育视角。

这三个视角一起指导一个成功的营销!

很多人只是根据自己的营销经验总结一个模式, 然后每次应用这个模式, 这个就是二元营销思维。

有的可能学习很多模式, 根据不同处境应用不同的营销模式。这个也是二元营销模式!

三视角营销思考题三视角方法论微课讨论思维框架

2017.11.03 11:51 发表于三视角

赞赏 1 元



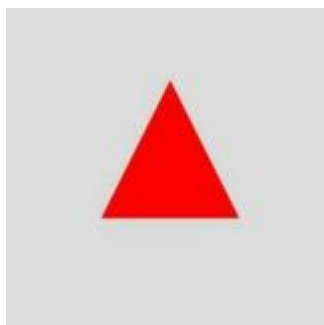
你可能错过的话题

三视角学员免费, 请微信华小明或行者, 做延期一年。

[点击查看](#)

恩奇，做真实的自己 赞赏了这条话题
共被阅读 1918 次

全部评论 (1 条)



• 华小明

2017-11-03 11:52:29

王老师：营销一定是进入三视角智慧，才是九阳真经营智慧!才会根据具体不同情形，创新出合适的营销模式!三视角智慧是任我行的吸心大法！我应用三视角看德鲁克的管理学，就不停地把他的知识装在我的三视角结构里面!你们学习其他知识也是如此。