

龙龙·文字讲稿&人性解码器无销售成交方式

无销售成交方程式

我认为所有的营销人员企业家，老板都认同成交是最重要的销售技术。因为只有通过成交我们才能实现成交额或者利润，甚至可以说我们的个人的成功都与成交有着无法割舍的关系，成交的次数越多，成交的额度越大我们的人生就越成功。

遗憾的是很长时间以来很多人都对如何成交，怎样提高成交率有着严重的误导，正是因为这样的误导导致人们对营销人员的厌恶和憎恨，成交率的下滑，公司的倒闭，和梦想的破灭。

销售的最高境界就是没有销售痕迹，大多数人都被误导认为只有销售才能成交，只有高压销售才能成交，我们在成交过程中不断的给客户施加压力甚至我们认为要与客户博一场心理战，有时候我们会隐藏或者隐瞒非常重要的信息，只有这样我们认为才会成交，其实这是多年以来造成客户对营销人非常反感甚至抵触的一个重要原因。

同时这样的销售也让我们觉得没有底气，因为我们觉得我们没有给别人价值，我们不是在做对社会有意义的事情。那么我们设想一下如何才能把这个过程颠倒过来，让销售变得毫无痕迹，让成交变的非常自然呢！

其实在两千年前在孙子提出“不战而屈人之兵”的时候，我相信在当时的军事界产生了非常大的反响，为什么呢？因为当时人们认为如果要战胜对手就一定要作战，怎么能够不作战就取得胜利呢？孙子的思想是一种革命性的，从孙子之后有许多的军事家或者是将领都采取了不战而屈人之兵的军事战略思想，他们在策划所有的战争中，都首先把不战而屈人之兵作为最高的目标。

其实在我最初接触我的导师盖瑞·海尔波特的时候他就跟我说过：

“克亚，销售的最高境界是没有销售，成交的最高境界是没有任何的销售，而是客户就想购买。”

其实仔细想起来，并不是没有道理的，因为客户就像你我一样，都有没有实现的目标，没有实现的梦想，我们都非常渴望能实现自己的目标，自己的梦想，自己的蓝图。

如果有人能够告诉我们一步一步的如何的去实现我们的目标，我们的梦想，我们就会采取行动，一旦有人帮助我们采取最初的行动，我们就会坚持下去直到实现我们的梦想。其实这就是人性。

人性解码器就是要帮助我们认识到人性的基本规律，帮助我们领悟得到人性的最深刻的道理，然后学会如何顺应人性，通过顺应人性去帮助别人成就目标成就梦想的同时，我们也就实现了我们所要实现的目标，那就是成交。所以呢无销售成交方程式就是这样产生的。其实无销售成交非常的简单，

无销售方程式包括5步

1. 锁定你的目标客户

不同的目标客户有不同的目标，不同的梦想，不同的蓝图，他们也有不同的生活观念，生活背景，生活经历，因为这样呢他们就会有不同的需求，所以锁定我们想要服务的所要满足需求的，我们所要帮助的目标对象，是营销的起点。

所以呢不管你做任何的销售，不管你做任何的宣传，你的第一点就是要锁定目标客户，ok. 一旦锁定了目标客户呢，第二点我们就是要明确目标客户所渴望实现的目标，或者是梦想，或者是蓝图，因为帮助客户实现目标，实现梦想，实现蓝图，是我们营销的最终目的。所以如果要轻松的实现这个目标，这个目的，

我们必须首先知道我们的目标客户所要追求的目标，终极目标和梦想究竟是什么，所以这一步呢非常非常关键。

我们不仅要明确从我们的目标客户所要实现的梦想。更重要的是我们需要确认从我们的目标客户那里得到反馈，得到正面的，正确的反馈，这就是他们所要实现的梦想。有了这个前提，第三步我们需要做的就是将他们所要实现的目标细化成一个一个能够量化的里程碑，这步呢非常关键，为什么呢？

因为许多人都有一个模糊的目标，或者梦想，但是追求起来的时候，实现起来的时候他们却无法用语言去描述他们，更谈不上量化。

所以作为营销人，如果我们能够帮他们量化每一个环节，量化每一个里程碑，然后把一系列的里程碑按照正确的顺序排列起来然后展示给他们看，让他们认识到只要经过这一个一个的里程碑，经过这一个一个的步骤，一个环节，最终他们就能够实现自己的目标，那么他们就会很自信的采取每一个行动，帮助自己实现自己的目标，实现自己的梦想。在这个过程中呢，也就帮助我们完成了成交，所以呢这一步呢非常非常的关键。细化每一个里程碑。

那么第四步呢，我们要免费让他们从心里感觉到他们能够独立完成至少前三个里程碑，这是一个非常关键的步骤，其中有两个环节，非常非常重要：

第一，就是免费，在客户和我们完成第一次成交之前，我们需要免费的帮助他，通过免费的服务，免费的教育，培训，等等等等各种活动，要让他从内心深处认识到他能够独立完成至少前三个里程碑。免费非常重要，免费是为了取得对方的信任，免费是为了让对方能够提高自信，提高信心。

那第二个环节呢就是让客户从内心深处意识到，从心里感觉到他能够独立完成至少前三个目标，前三个里程碑，这是非常重要的。

我们知道客户在追求自己梦想的时候，非常非常缺乏信心，缺乏自信，当我们的营销能够让他们从内心深处意识到，能够触发他内心深处的这种自信，让他自言自语的说：“啊！，这个我能做，这个我能做得到。”当我们触发内心深处情感的时候，我们就给了他的行动添加了一个非常强大的动力，他就会不断的采取行动，不断的去实现他最想实现的经济目标，ok。

所以呢这一个环节，这一个步骤呢两个关键点，一是要免费，二是让他们从内心深处，从心里真正的感觉到他能够独立完成至少前三个里程碑。

那最后一步，也是最关键的一步，令人惊喜的是，也是最容易的一步，就是告诉客户，购买你的产品能够帮助他实现他想要实现的终极目标。

其实很简单，很多人呢在这一步呢犯下错误，让销售让成交，怕你客户的购买啊变得非常的麻烦。我们知道，我们要让客户非常轻松的购买我们的产品，我们的支付手段，我们的客服，我们的这个配送的种种种种的措施，要非常有利于客户，要让客户更容易说，耶！我要购买，ok。

那在这一步呢还有一个关键环节，要消除最后成交的风险，那么我们知道，客户在购买决定，尤其是他第一次购买，从我们购买，从我们这里购买的产品和服务的时候总会有这样那样的风险。

所以作为营销人，我们在最后关头要消除成交的风险，也就是提供无法拒绝的成交主张，或者是提供零风险承诺，提供无法拒绝的零风险承诺，只有这样，客户才会轻松的决定购买，只有客户决定购买了我们才能够成交。

所以呢这五个步骤呢非常非常简单，这五个步骤是建立在对人性的深刻感悟的基础上，建立在顺应人性的基础上，只有我们顺应了人性，只有我们首先满足

了别人的梦想，首先帮助别人实现了目标，那么我们的产品才能够销售，我们的成交才会变得如此的轻松。

可以这么说，如果你掌握了这五个步骤，销售对你来说永远不是一个挑战，因为根本就没有销售，成交对你来说是一件非常轻松的事情，所有的竞争对手试图夺走你的客户的梦想，或者是企图都会成为泡影，你不再因竞争而苦恼。