

5 个方法，让你的销售业绩翻一番！

如何增加每天拜访客户的次数？

销售不外乎是一个数字的游戏，如何拜访更多的顾客，跟你的销售业绩会成正比。接下来我提出五个方法让你可以马上增加自己的销售业绩。

第一、提早跟顾客约会，差不多 8 点的时候见第一位顾客。我以前在做销售员的时候，早上 5:30 分就起床，6 点多就开车出去，通常到顾客的公司大概是 7:30 分。累时，我先在车上睡觉，等时间到了再进去，这样你会非常地有自信、有精神。

所以你约定的时间愈早，你见的顾客量就愈多。世界第一的推销保险员，他 7:30 分之前就能拜访完三个顾客。他大概 6 点就跟第一位顾客喝咖啡，7 点跟第二位顾客喝果汁，7:30 分跟第三位顾客吃三明治，反正就是他不能把早餐一次吃完，必须分三次来吃。

第二、你必须每天重复地自我暗示你的目标，重新写你的目标，想你的目标，这样会吸引一些新的资源来。

使目标更明确的三个方法>

1. 视觉化。做一个梦想板，把目标贴在右上方。
2. 自我确认。每天给自己打气，“我是最棒的”，“我一定可以做到”。
3. 自我放松。晚上睡觉之前，放松全身的肌肉。
4. 每天手写核心目标十遍。

第三、每一个星期天，一定要把下一个星期的计划写好。很多业务员都是在当日才在计划他要打电话给谁，当日才在计划他要拜访

谁，这都太晚了。我以前都是拿着五本电话簿，然后开始写五百个潜在客户，第二天大概打三十、五十甚至一百通的陌生电话。

第四、你一定要早睡早起。以前当我是 **top sales**（顶尖的销售员）的时候，我在晚上十二点以前睡觉，早上五点半起床。这是我以前在做销售的时候。现在工作不一样，自然时间分配也不一样。

第五、你一定要跟你行业最顶尖的销售员在一起。我之所以可以成为 **top sales**，是因为我以前跟着的经理，是我们全公司的 **top sales**，他在之前的公司也是 **top sales**。

他只比我大一岁，那时他才二十二岁，我二十一岁。因为看到他种种成功的习惯，他如何地自我操练，他如何跟顾客谈话，我很多的说服技巧都是受他影响。所以一定要跟你行业最顶尖的 **sales** 在一起。

最后，我再提出一个销售的关键，把你的每一个顾客都看成一个大客户。记住，小户有一天也会变大户。

哪五个方法可以马上增加销售业绩：

- 1、提早跟顾客约会，增加每天拜访的次数
- 2、每天重复做目标暗示
- 3、每周提前做拜访计划
- 4、早睡早起
- 5、跟你行业最顶尖的销售员在一起

当你在介绍产品的时候，必须具备四个条件。我研究了许多的销售方式，它都回到这四个条件。

第一，要引起顾客的注意力。我以前在推广课程的时候，我都是讲：“你希不希望你公司的营业额在未来的一年当中提升 **20%到30%**？”假如我谈的是业务经理或公司老板，他通常不会说：“哦！对不起，我不需要增加业务。”所以一开始我就引起他的注意。

第二，我必须证明给顾客看，我所讲的都是对的。

第三，你一定要让顾客产生强烈的欲望来购买你的产品。

当你引起了他的好奇心，使他对你的产品产生强烈的兴趣时，你便有机会可以表现你的产品，整个销售拜访的过程才算完整地结束。当然在销售的时候，一定会遇到顾客提出价钱的问题。记住，价钱永远在最后谈。

假如顾客不断地提到价钱的问题，表示你没有把产品真正的价值告诉顾客，因此他一直记住价钱。记住，一定要不断教育顾客为什么你的产品物超所值。

- 1、我怎样引起注意？
- 2、我怎样证明有效？
- 3、我怎样让顾客产生购买欲望？
- 4、我怎样表现产品？

永远热爱你的商品，永远热爱销售，随时推销，跟每一个顾客要求转介绍的名单。

永远记住，在营销当中，没有任何东西比你真正诚恳地想要帮助顾客得到他所要的来得重要。

所以每个人都要学习如何把营销这件事情做得非常的棒。