

直销之开发陌生市场的时机

选择合适的场合、合适的人、讲合适的话：

1、选择合适的场合：相对固定的位置、相对充裕的时间、相对宁静的环境

飞机、火车硬卧、较好的大巴、中巴、校友会、老乡会、行业会议、健康咨询活动、投资咨询活动。

2、选择合适的人：向上推荐原则（宁可先慢后快）；认识表情好的、会微笑的。

3、选择适合的话、创造合适的时机：

①找需求点：例如对脸上有痘者告之你是美容和营养顾问并邀约

②赞美：赞美是语言中的钻石，赞美相貌、气质、肤色、发型、服饰、鞋帽等，赞美要真诚、自然、贴切。

③关心、帮助：见需要帮提行李者或抱婴者时提供帮助，见打瞌睡者问是否常上夜班

④“没话找话”：“你不是本地人吧？”“是呀，你怎么知道？”“因为你长得很漂亮。”“先生，几点了？”“四点。”“听你口音不是本地人。”

⑤创造机会：“先生，能不能把窗户关小点，天很冷。”“当然可以。”“你是跑业务的吧？”“你怎么知道？”“因为我也是跑业务的。”

一些注意事项：

①不要犹豫：不要等你刚想开口，别人要走了。

②不要引起警觉：余光扫描、上下打量均不妥，一找到需求就开口。

③如在车上认识，要先问在哪站下车，免得来不及留电话。

④开口时要先自我介绍，主动留电话，再问别人是否方便留电话：主动表示诚意是一种国际礼仪，对人不可“查户口”。

⑤留下邀约伏笔，邀约以后听讲座（或称“沙龙”，不要说“听课”）时，销售主题和人物，不销售内容，否则别人就不用来了。

⑥带上小纸片预备留电话（不是每一个人都会有名片的），带上两支笔（以防一支写不出）。

⑦尽早将所认识的朋友的资料定在专用本上，以免遗失。资料尽量写详细（包括名字、认识的时间地点籍贯，以便让对方记起；最好记住对方的一些话，这样对方可能很感动）。

⑧电话邀约时，遵循“三不讲”原则和“三分钟”原则；打电话时自报家门（不要以为别人知道你是谁）；先问对方忙不忙（对方不方便时就下次再联系）。