

直销人应该怎样有效寻找客户？教你六个方法解决这个问题

对直销人来讲，学会寻找客户是他们第一件要学会的事情，要做好直销就离不开业绩，而业绩又都是客户为自己创造的，所以要想拥有好业绩，一定要知道怎么去找客户。那直销人要如何有效去寻找客户呢？寻找客户其实也是有技巧可言的，不然你可能就会像无头苍蝇一样到处乱窜，看似很努力但一直没效果。在小编看来，如果你还不懂怎样去找客户，你可以从以下几个方面入手。



一、直销员先得学会包装自己

这里所说的包装并不是单一的指外表、衣着等方面的包装，作为工作人员，除了要注意自己的言行跟穿着以外，我们还应该学会怎么去打理好自己的个人相册。在你寻找客户之前就应该把自己包装好，将自己的资料编辑好，这样才能让客户更加了解你，增加对你的信任度。

二、通过户外寻找的方式去找客户

户外寻找是难度最大的方法，这也是传统直销中最为常见的一种寻找客户的方式。户外寻找并不是让你盲目的去找，我们一定要掌握方法才行。我们可以通过人流量较多的地方去施行，也可以浏览报纸或宣传杂志上印册的招聘广告，这对于直销来说是一种比较实用的寻找会员的方式。采用户外寻找这种方式我们一定要有针对性的去做，千万不要盲目的去选择。

三、一定要搞清楚自己的目标人群是什么

直销看似简单，可想要把它做好并不容易。在寻找客户的时候我们一定要先弄懂什么样的人可以成为自己的目标人群，千万不要盲目去抓。只有确定好目标人群了，我们才能快速挑选出自己的精准客户，你一定要知道你的产品适合哪些人，千万不要感觉任意一个人都可以成为自己的用户，当你知道目标人群了，你的产品销量自然就上去了，这是对自己负责也是对客户负责。

四、通过老客户介绍的方式来接触新的客户

客户介绍客户是成功率最高的一种方法，老客户跟新客户之间有着信任关系，客户与你也有信任关系，只要中途不出差错，这份信任关系就可以很好的传递下去，而你就能得到一个不错的用户，互相介绍能让你的客户越来越多。当然这一切都是建立在你拥有完整的产品信息、拥有不错的产品质量上，这样老客户才会愿意为你介绍更多的新客户进来。

五、打理好自己的朋友圈也能吸引不少客户

有些人只是把微信当做一种社交工具,而有些人却利用微信给自己创造了更多的财富。做直销一定要学会宣传自己的直销朋友圈,一个善于打理朋友圈的经销商也能为自己积攒不少客户。

六、借助网络, 通过网络搜索方式去接触客户

网络搜索是在互联网发展下应运而生的一种模式,它拥有很多的平台,甚至可以直接通过手机联系到客户,或是通过自己品牌的 APP 去寻找、利用微信或者 QQ 等一系列社交平台去寻找。借助网络可以让直销商找到更多的客户资源。