

直销人做好 5 件事 成交大单不是梦！

直销人应该要怎么做，才能够让客户信任自己，成功签下大单呢？其实只要直销人做好下面的五件事情，成交大单轻而易举，没有你想象中的那么难，到底是哪五件事，快来看看吧。

一、在客户面前保持神秘感，让客户对自己有一种好奇心理

想要快速拿下客户，我们除了让对方信任自己以外，还应该随时保持一种神秘感，这样客户才会愿意花时间去了解你。你"隐藏"的越神秘，他们想要了解你的心情就越迫切，他们想要在你身上看到更多以前自己没有看过的东西，如果你没有一定的神秘感，就不能很好的去吸引客户，他们也不一定愿意去了解，甚至是去购买你的产品。

二、要真心实意的为客户办事，要能为客户解决问题

客户买的不仅仅是你的产品，而是你的产品能为他带去什么帮助。不是你的产品都好，而是客户正好有这方面的需求，你所提供的产品能帮助他们解决某个问题。

作为从业者我们一定要透过现象看本质，要了解客户真正想要的是什么，客户购买你的产品一定是能够满足他某方面的需求。千万不要围绕着产品做"文章"，一定要围绕着问题去做"文章"。当你只是单方面介绍你的产品时客户并不会

去关注你的产品，他们只在意你的产品能帮他们解决什么问题。你只有让客户觉得你是在为他们解决问题，是对他有所帮助，而不仅仅是为了自身利益去向他推荐你的产品。

三、要给客户制造一种“假象”，让他觉得购买你的产品自己占了便宜

没有几个人喜欢便宜货，但很多人都喜欢去占小便宜。不管你购买任何东西，只要对方一给出报价，你的第一反应就是能不能再便宜一点，哪怕是购买再便宜的东西也是如此。你并不是缺这几块钱，这只是自然反映。

所有人都喜欢占小便宜，不管他多么富有，如果你能够满足客户占小便宜的心理，那成交的概率一定会很大。我们再看看那些大电商，哪一个不是让你产生一种冲动的感觉，哪一个不让你感觉捡了一个大便宜。如果你的产品能够让客户有一种不一样的感觉，让他们觉得购买你的产品能让自己占便宜，那你的订单量一定会不小。

四、要想稳定自己的客户资源，一定要真诚待人

如果把营销比作一场博弈，那真诚就是你的第一张底牌也是你的最后一张底牌。所有情感信任的建立都来自真诚，没有人愿意选择跟没有安全感的人进行合作。你没有了真诚，客户就会对你失去信任，他们就会不愿跟你合作。

客户和你一样很聪明，你用什么样的态度对待他，别人就会以相同的态度来对待你。你把客户当傻子，客户照样也会把你当傻子。不管是做人还是做事我们都应该保持真诚，只有这样才能让自己不断取得进步。

五、要为客户着想，要能帮助客户去实现梦想

在我们每个人的内心都会有梦想，梦想将来有一天会怎样怎样。作为直销工作者如果你能为客户解决问题，能够满足客户实际需求的话，这就是帮他们圆梦的过程。

在实现梦想的时候，会建立很多里程碑。我们要做的是清晰的描绘客户内心渴望的蓝图和梦想，把会遇到的问题和解决方案提出来。真正的直销高手是先找到客户的梦想和里程碑，找到客户的真实需求，了解他们真正想要的东西，为他们提供所需的产品和服务。

做直销想要成交大单，首先要把客户搞定，你只有取得客户的信任，让他们相信你的为人和产品，你接下来的推销才会有效果。直销人若能让自己做到以上这几件事情，想要成交大单绝不是问题！