

# 易经营销（初级版）

## 第6章 震卦——放大痛苦

创始人 程冠杰

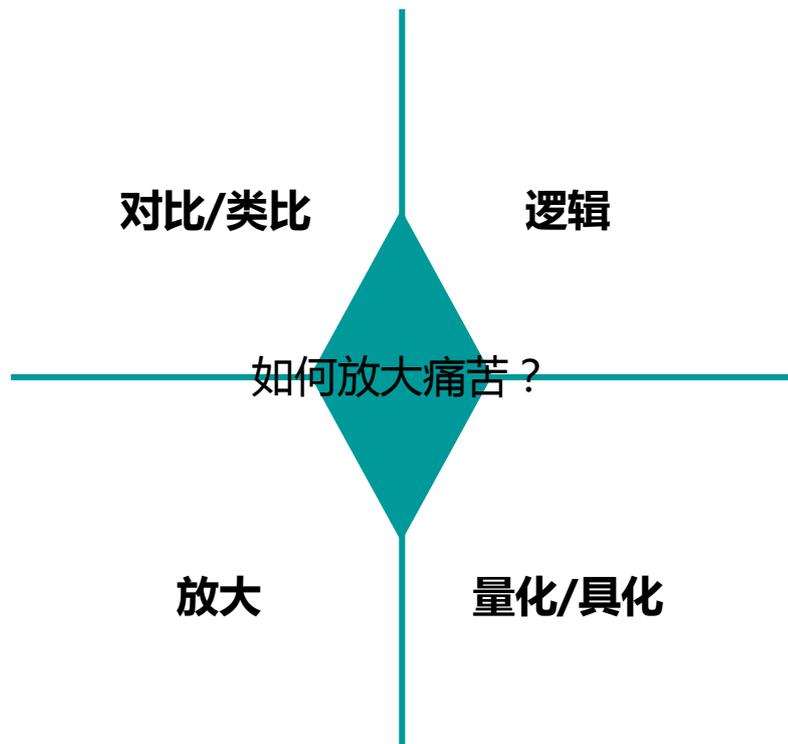
# 震卦（雷）——放大痛苦

## 1.四大主要方法

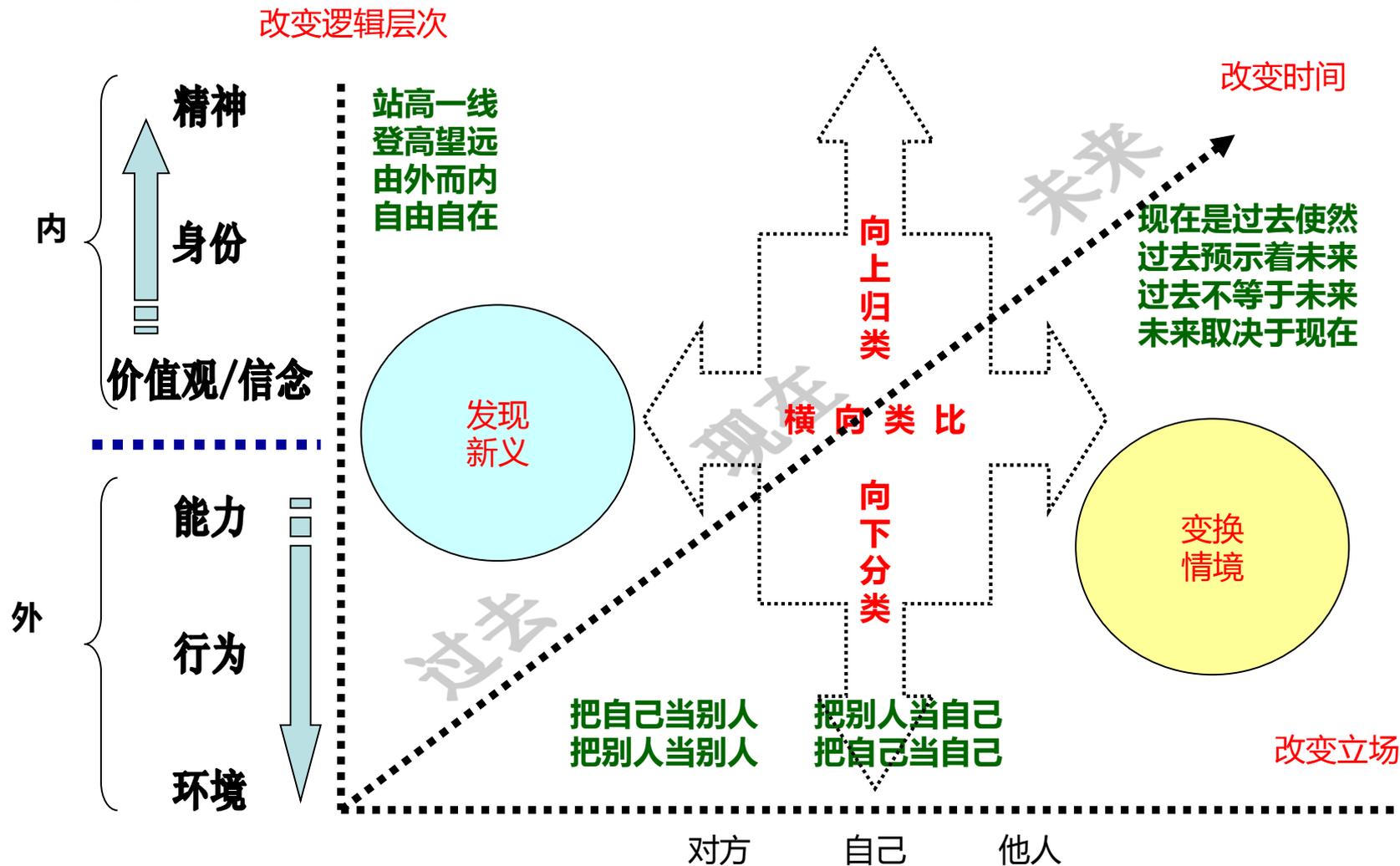
客户没有痛苦，或者不能清晰地认识到痛苦，或者在当时没有感受到痛苦，是不会产生强大的动力去了解产品的，所以一定要有个过程，让客户的痛苦展现在脑海当中。

一个被痛苦和恐惧占据的头脑最容易失去理智的判断，最容易受不住诱惑，最容易摒弃矜持，逃避痛苦是人的天性。

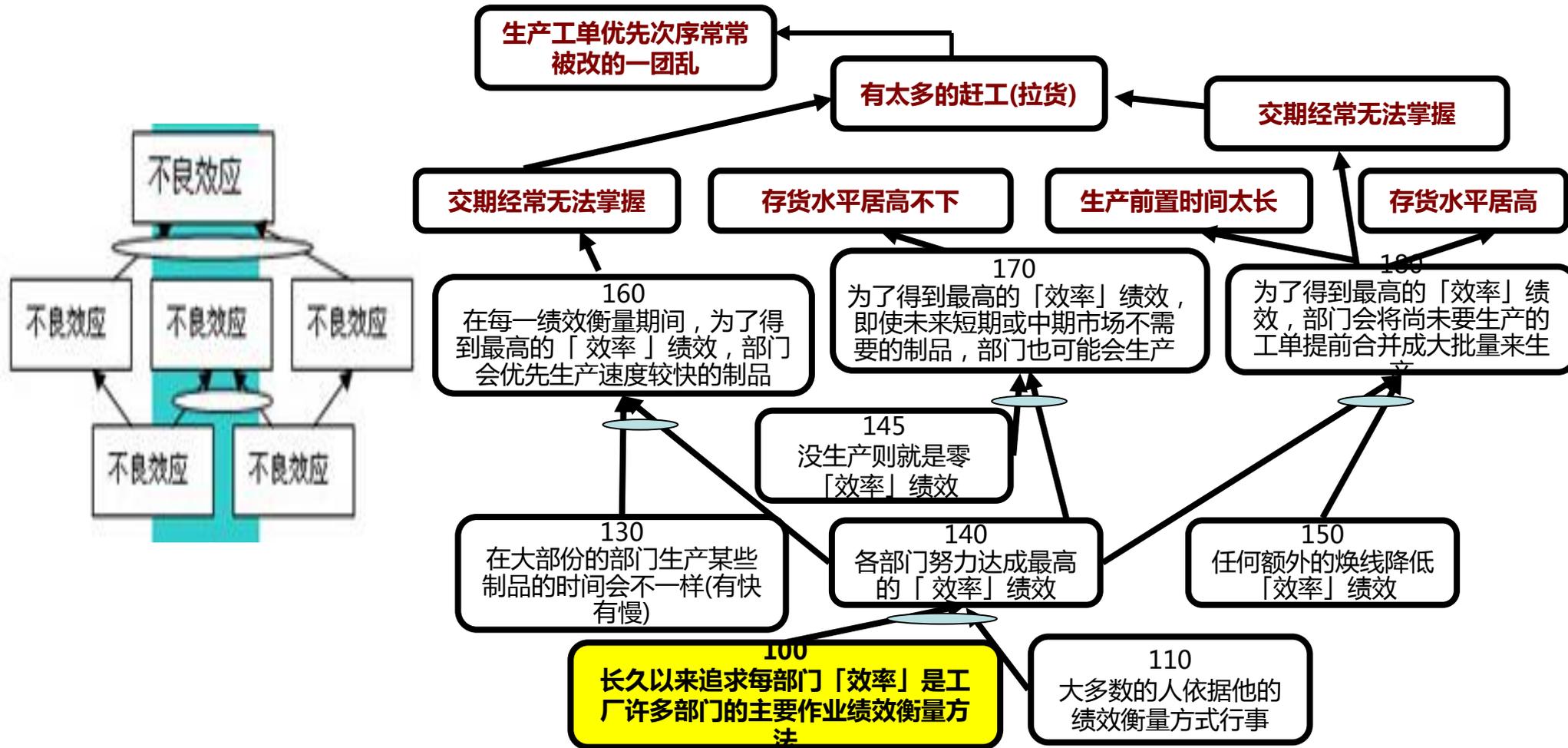
客户买你的产品，一定是有需求或者缺憾的，这是需要对痛苦或者问题达成共识。



# 1.对比/类比



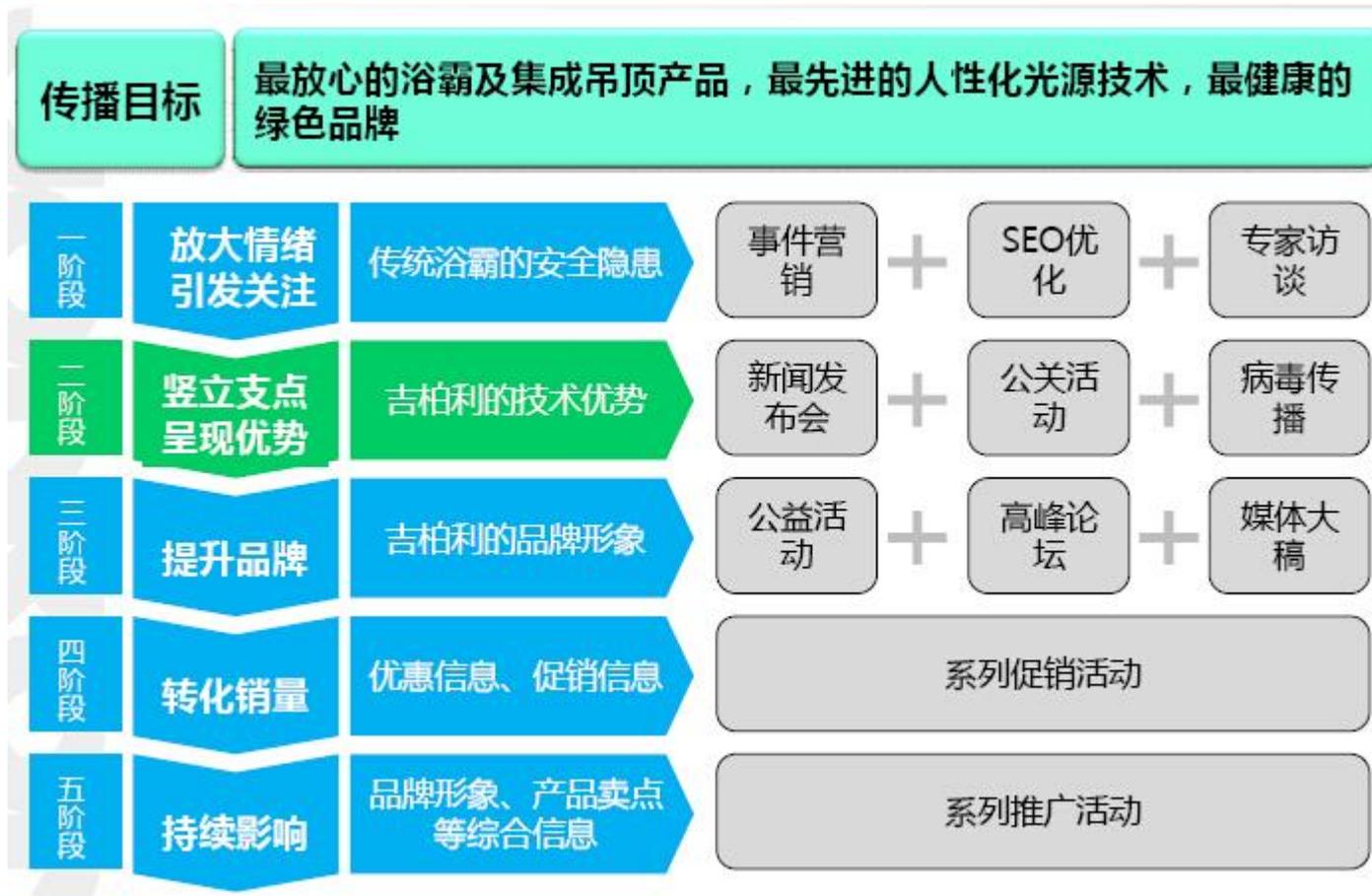
## 2.逻辑：CRT现况图



### 3.放大

(1) **单点联想**：吉柏利远红外热播技术，利用浴霸存在万分之一的爆炸率，对此进行放大；

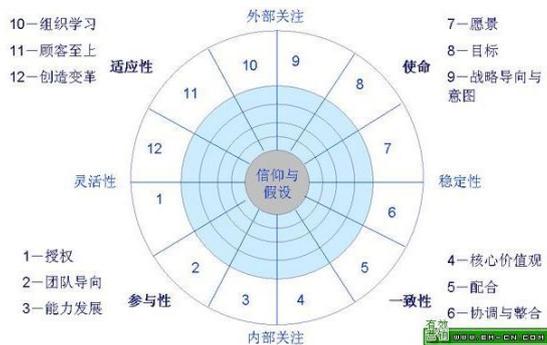
(2) **多点联想**：像之前SPIN销售的案例，又一个不会洗碗，导致夫妻不和睦，导致孩子成长不健康等等。



## 4. 量化

销售要像医学那样，量化、具体，展现专业的诊断，对问题的确认要清晰可见，这样才能让客户看到问题的所在。

一定要尽量把客户的问题挖掘出来，有时候就需要用量化、具化的手段，帮助客户厘清思路，到底是解决什么问题。问题不清晰，对策就不清晰。



360  
WWW.360.CN

## 标准对数视力表

