塑造价值

- 价值标杆
  - 该产品的销售历史
    - 价格
  - 类似产品的销售历史
    - 自己的产品
    - 别人的产品
  - 比较
    - 自己动手DIY
    - 与竞争对手的产品
    - 与日常产品
- 材料&工艺
  - 材料价值
    - 稀缺性
    - 加工要求
  - 工艺难度
    - 复杂性
    - 多步骤
    - 研发人力大
    - 研发时间长
  - 生产者
    - 教育培训
      - 时间
      - 文聘
    - 资格
      - 会员
      - 经验
      - 成就
    - 老师
      - 知名度
      - 影响力
- 稀缺性
  - 限量
    - 时间
    - 地理
  - 限时
    - 截止日期
    - 每天开始时间
  - 限客户
    - 收入
    - 职业
    - 新老客户
- 品牌
  - 成立时间
  - 服务人数
  - 品牌理念
    - 客户价值
    - 产品质量
    - 服务标准
    - 专业
    - 客户标准
  - 历史成就
    - 大客户
    - 明星客户
    - 行业奖励
    - 社会认同
    - 里程碑
- 亲身体验
  - 购买体验
    - 决策过程回顾
    - 决策过程分析
  - 观察
    - 百货商店
    - 高价产品
  - 记录
    - 笔记本
    - MP3
    - 照相机
    - 时间、地点、灵感起源
- 量化价值
  - 实标价值
    - 利润增加
    - 成本减少
  - 心理价值
    - 认可、满足
    - 减少痛苦
- 实操步骤
  - 1列出所有可能的方式
  - 2选出3—5种重要的方法
  - 3结合行业和产品特性形成文案
  - 4融入销售信、电话行销、面对面话术销售中
  - 5立即行动

seo营销网赚_新浪博客：http://blog.sina.com.cn/u/1741234867