

# 销售流程研究

---

## 一、基本原理和法则

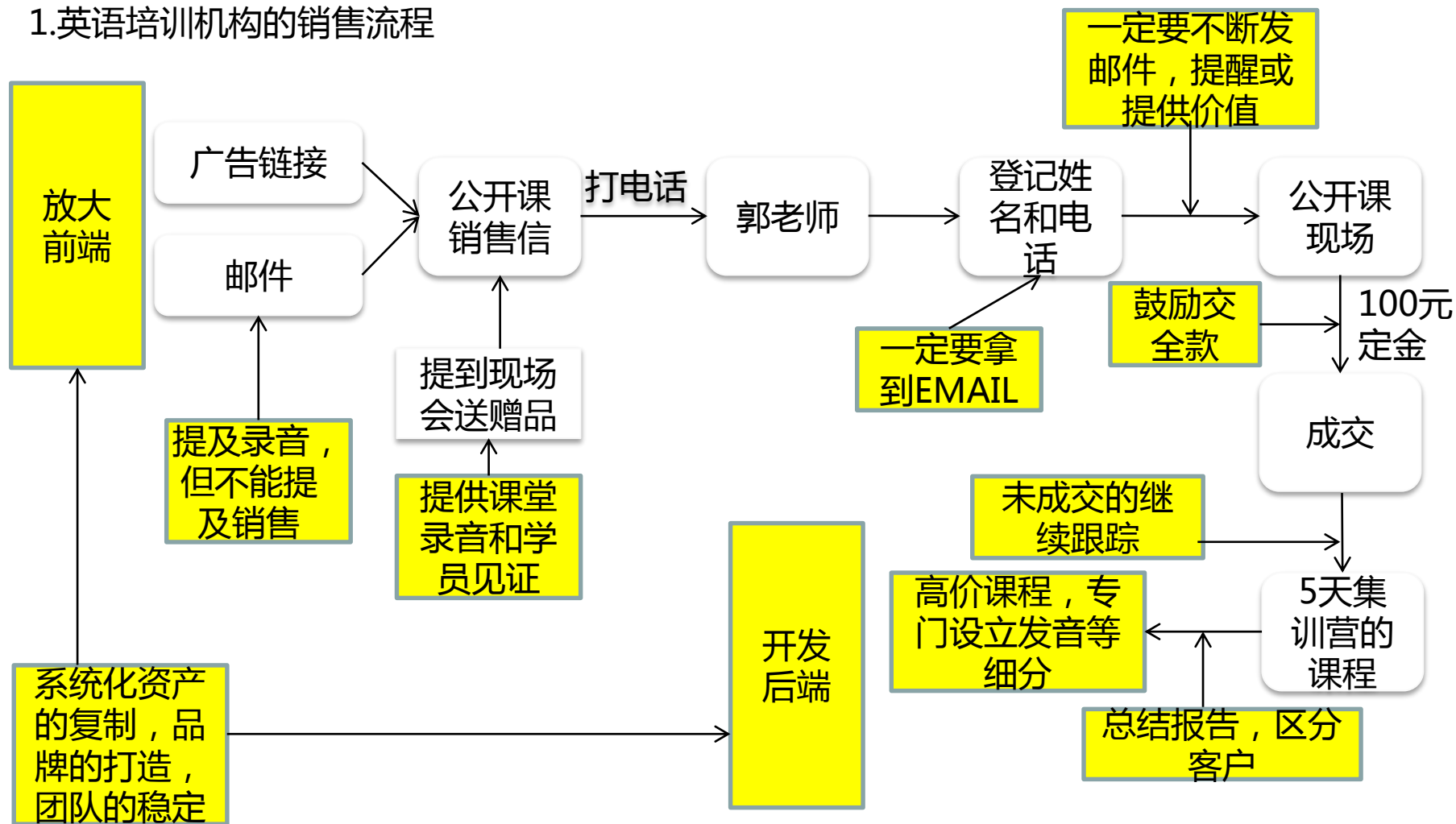
销售流程就是要整个交易的全过程进行设计和管理，每一个过程节点都要有价值贡献，让客户一步步地接受和购买。这是一个战略性的举措，一定要把整个交易的价值（知识价值、情感价值、理解价值、产品价值、服务价值、赠品价值、关系价值、心理价值等等）逐步地让客户体验到，最后成交购买产品。

刺激和反馈是销售流程的基本原理。每一个动作都要求有客户响应的反馈，动作不到位或者不匹配，就不要奢望客户做出很大的购买行动。

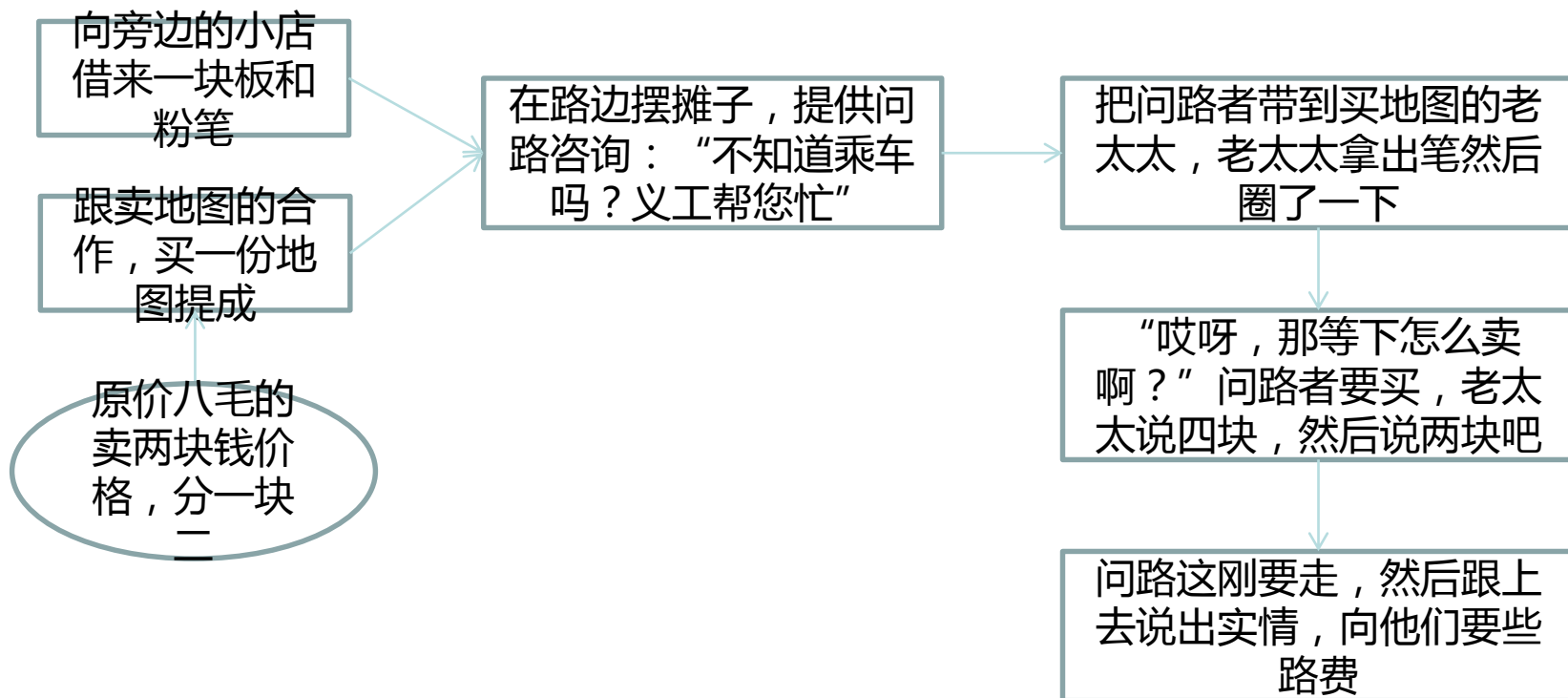


## 二、销售流程案例研究

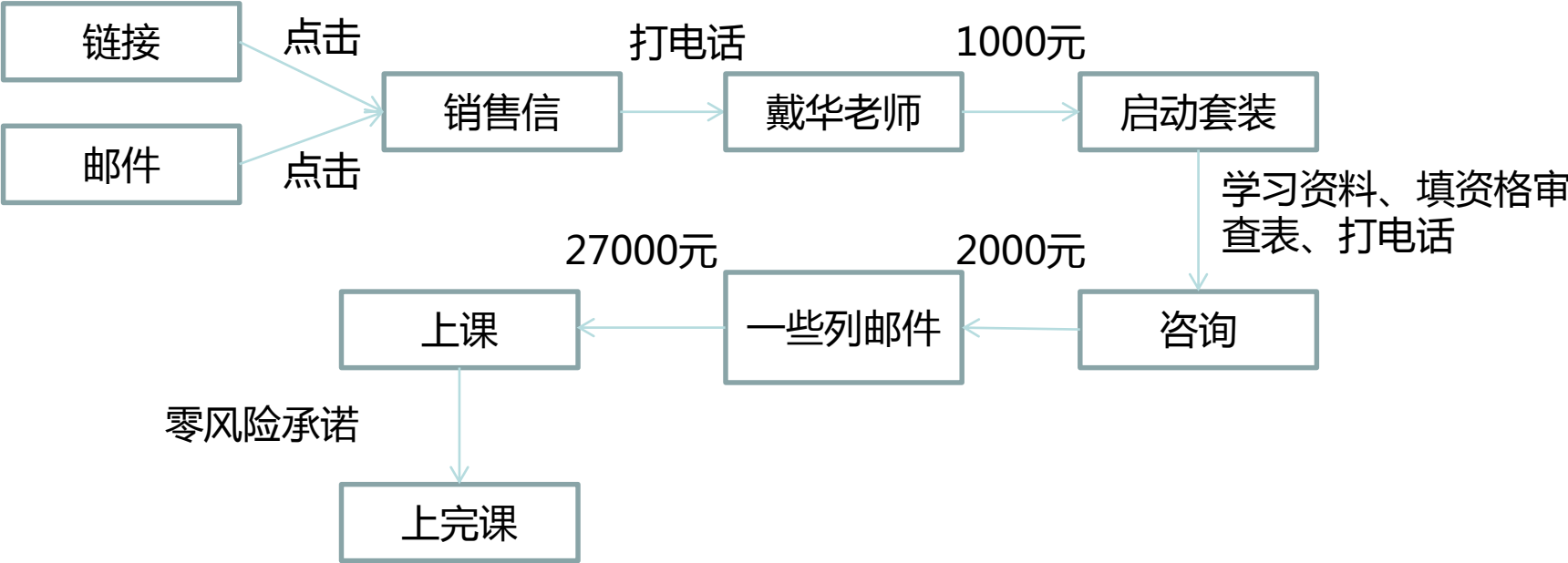
### 1. 英语培训机构的销售流程



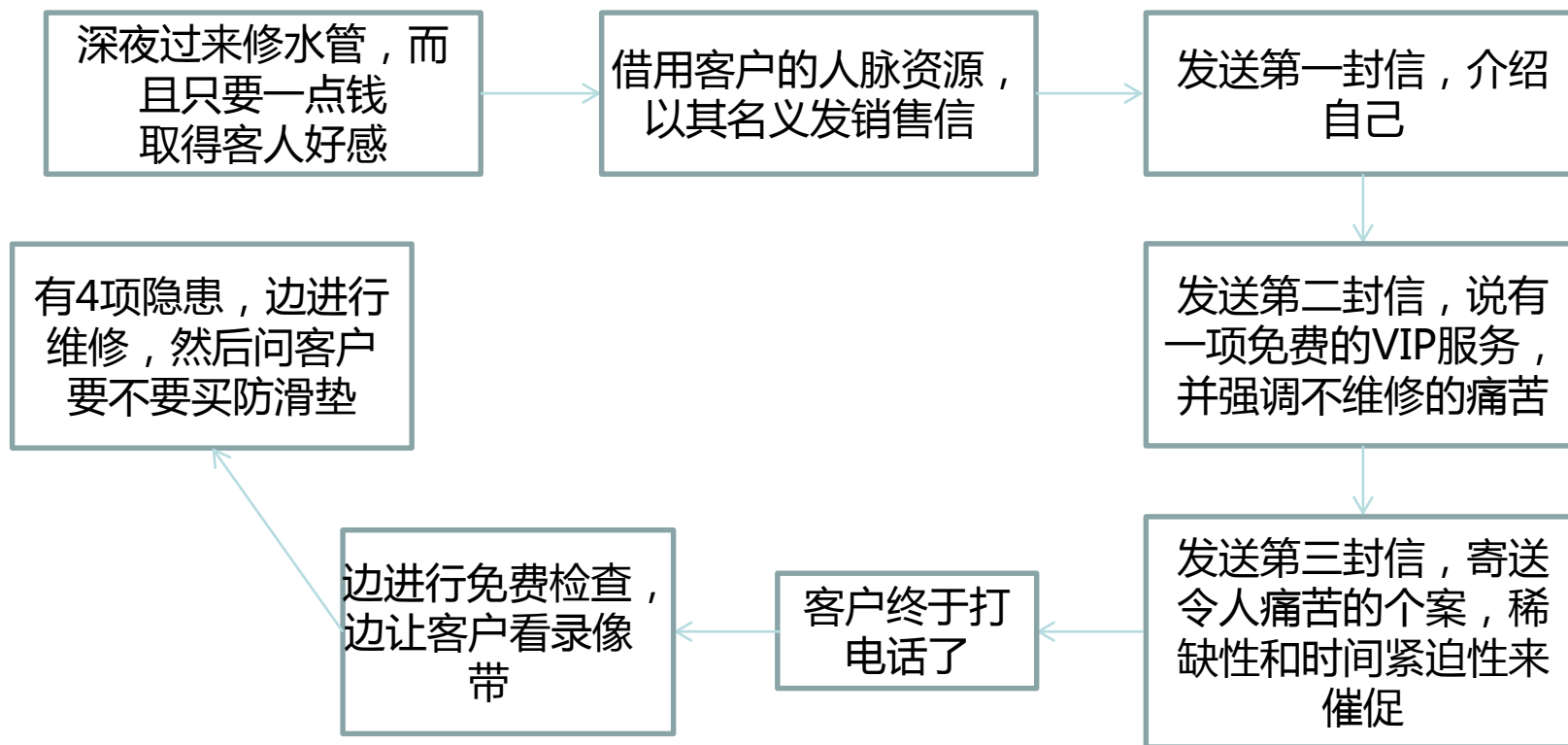
## 2.火车站乞讨的销售流程



### 3.刘克亚3万元课程的销售流程



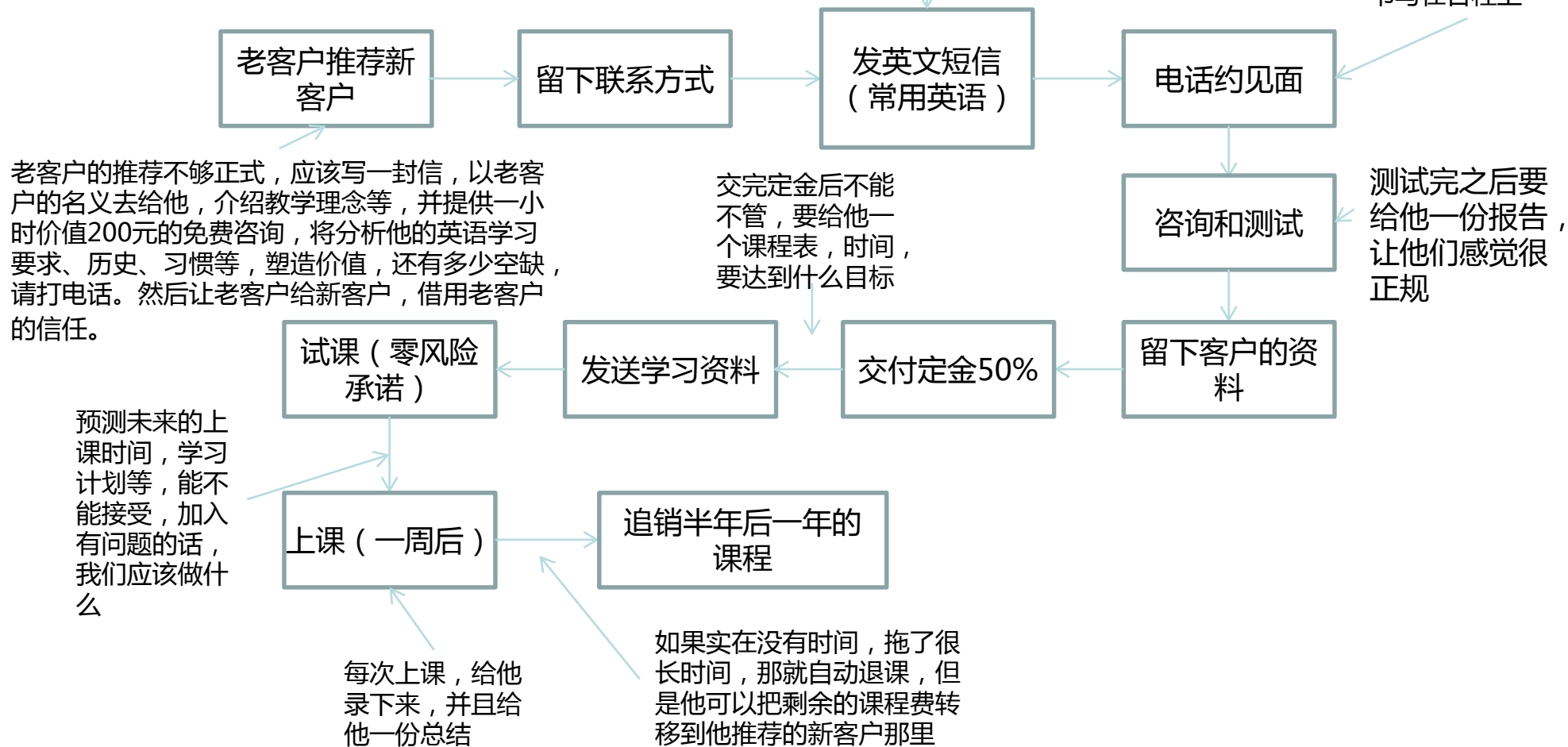
#### 4.开奔驰的水管维修工的销售流程



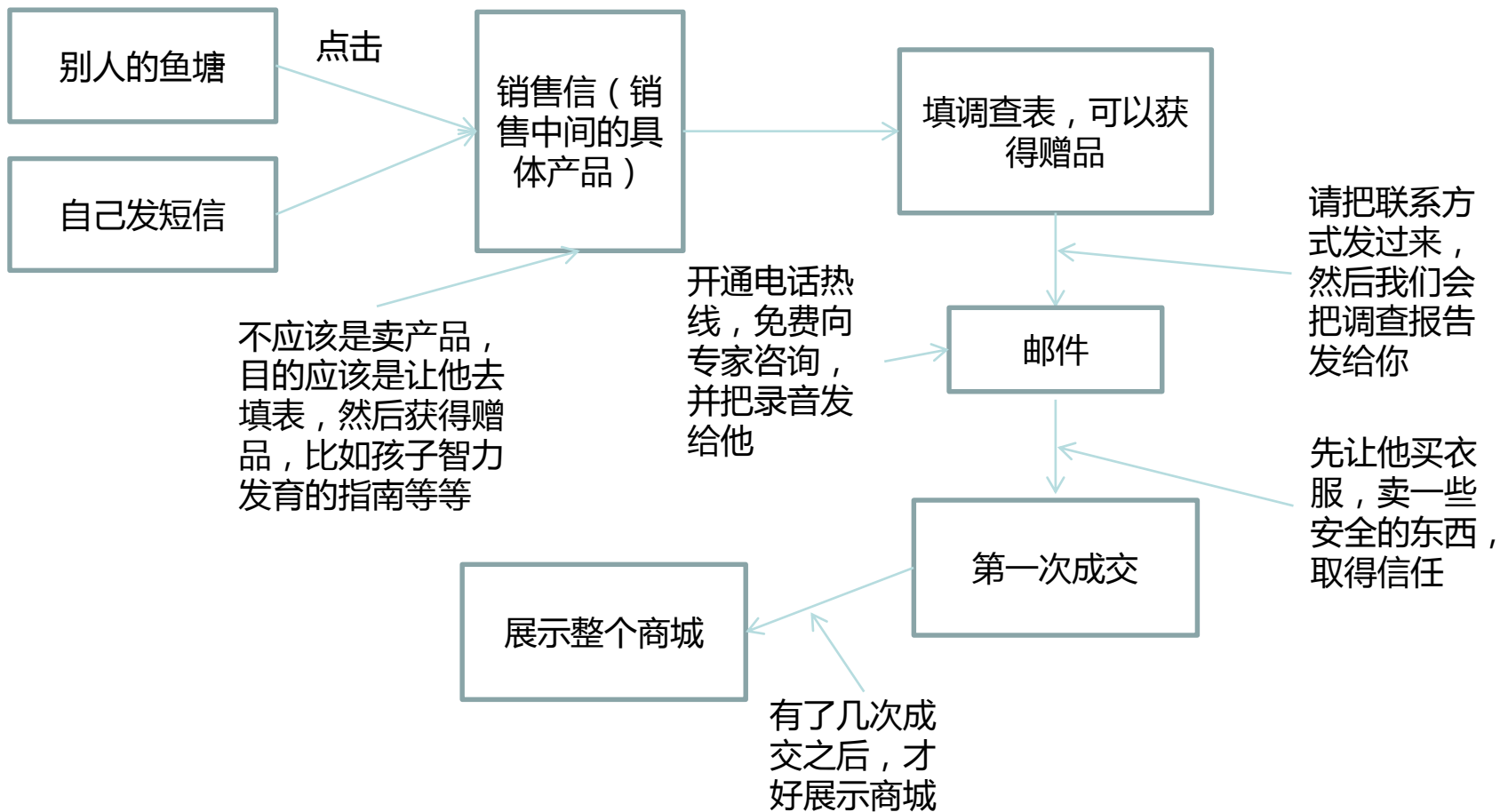
## 5. 高端英语培训的销售流程

不要发英文句子，而要给客户描绘蓝图，就是英语哲学、过往客户的成功经验等

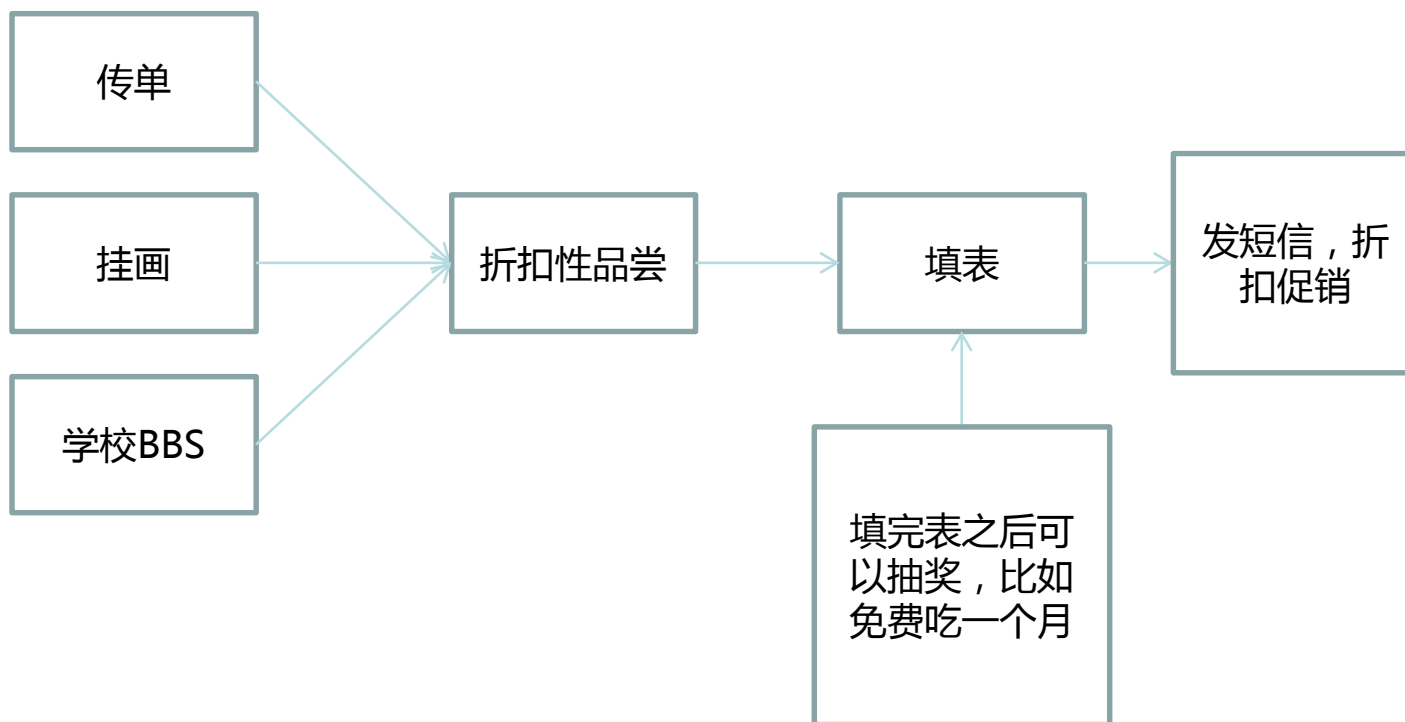
电话约见后，要给一封邮件，并最后写明请让秘书书写在日程上



## 6. 母婴用品电子商务的销售流程

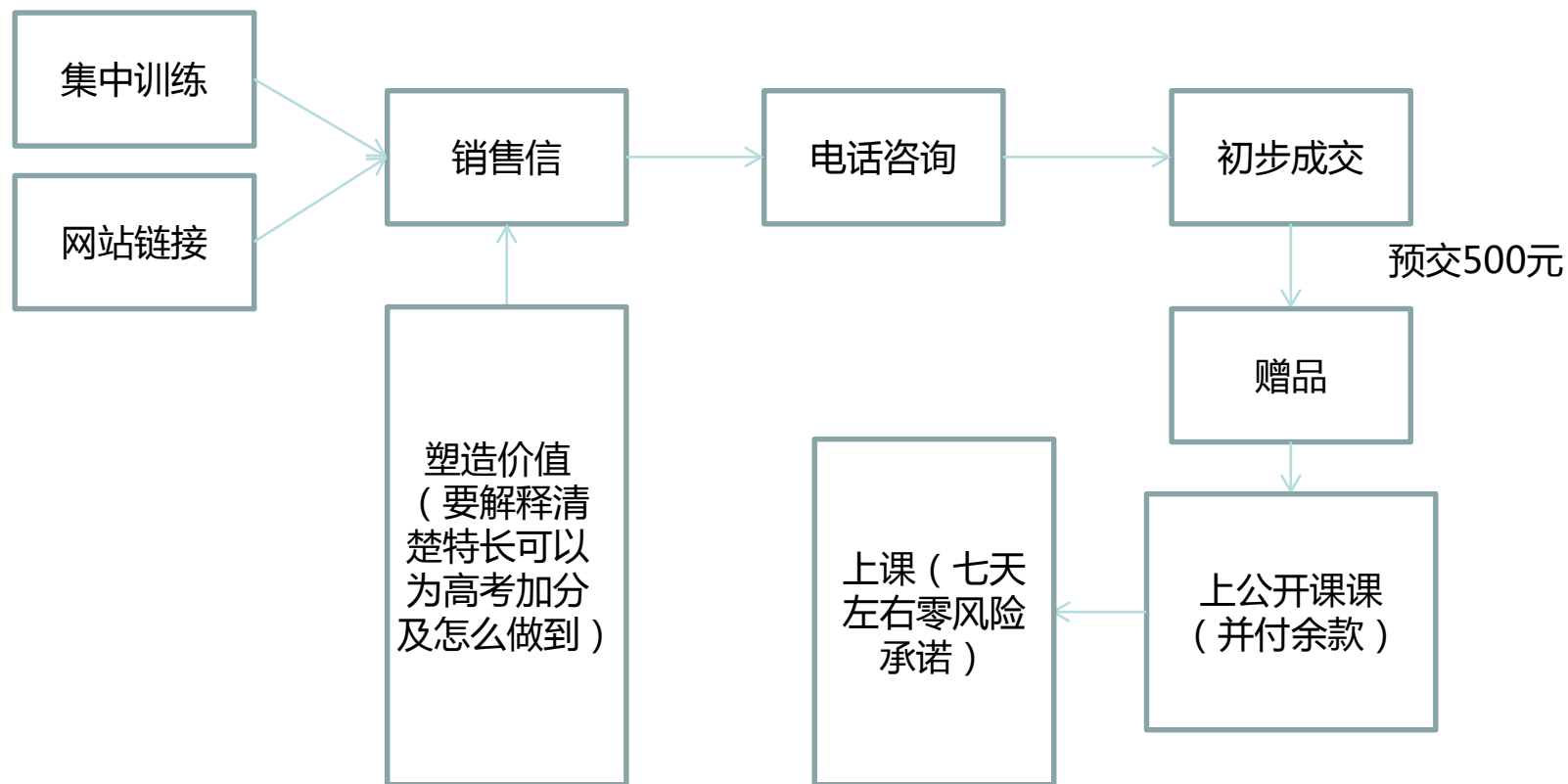


## 7. 面馆的销售流程

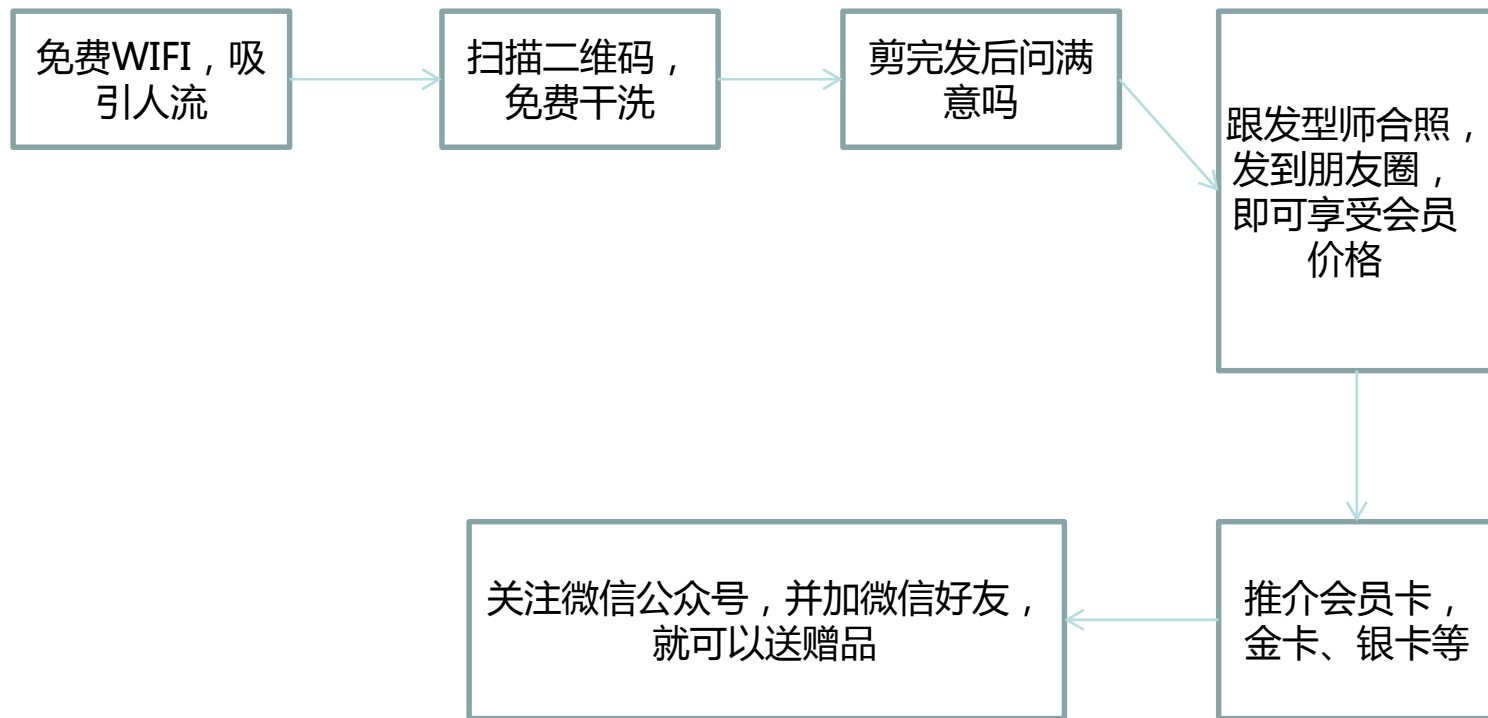




## 8. 课程销售



## 9. 理发店的销售流程



# 10. 丁一帆净水设备的销售流程

原来的销售流程：



克亚老师指点后的销售流程：

