



iBOX PAY
盒子支付

销售方法与技巧

二零一六年十月十日

销售方法与技巧

销售第一步

了解支付这个行业目前的状态,未来的趋势以及目前和竞品情况（快钱、通刷，拉卡拉等竞品的基本情况），

掌握产品的优劣势，例如，质量，价格、性价比、额度、到帐以及能给到客户的增值服务；

明白产品卖给谁，我们的产品的终端人群；600为例：1.拥有房产的客户，有需求便民以及收款的需求；2.市场里中小公司，有收款需求；3.物业小区，小区里的居民比较集聚，容易形成小区效应；4.写字楼里的办公区，金融意识比较好；5.步行街：商户多，收款需求强烈6.信用卡销售员，针对性强；7.相关银行合作，直销公司、行业（协会）合作，可以相关共享、共赢；8.批发市场：收款需求

S300为例：连锁商超，KTV、餐饮、SPA美容、汽车、房地产、珠宝、服装等机构，他们有收款需求，同时也有账务管理，营销等需求；

金融产品为例；有一定闲散资金，有投资意愿，但又不敢冒风险的人（我们可以以这个需求卖我们的机器给他，因为只有成为我们的钱盒用户，你才有投资的资格）

销售环节演练，每一个新人在销售之前必须过的一关，由老人带新人模拟演练，演练的目的是为了让新人快速的找到销售的感觉，发现自身的不足，同时提前为新人在销售过程中遇到的拒绝时的心里问题做好铺垫，销售是千军万马过独木桥，其实不是独木桥难过，而是销售人员自身的心里这一关难过，销售没有随随便便成功的，被拒绝是正常事，所以在演练环节最重要的一点就是心理暗示，让销售正确的面对拒绝；

销售第二步

制定目标

新人容易好高骛远，也容易出现漫无目的，这些是影响新人成长的关键，所以需要团队负责人，给新人制定一个合理的目标，目标最好细化到每天，刚刚接触的新人，在第一周MPOS600每天1-2个或1个S300，这个目标相对来说比较容易达成，对于新人来说因为容易达成，所以会提高他的销售自信心和积极性；针对目标的达成，团队负责人可以给予一定的奖励，当然新人也可以给自己一个奖励

以老带新

新人在销售过程中是有一个成熟的过程，老人能在销售时为他及时提供所需的帮助，如在业务方面能给予指导，在遭受拒绝时能及时给予鼓励；

确定目标区域、方式、客户

产品卖到哪里，卖给谁，这是一个销售最起码要明白的，所以在出门起一定要确定好，避免浪费时间和精力（老人，在前期可帮助新人做好规划，以下方式 and 区域仅供参考）

扫街，目标区域为地下商场，批发城、写字楼、在售楼盘等

摆台，目标区域为人流量大的地方，一般为超市出入口，地铁站出入口，住宅小区、办公楼等，但摆台不同于扫街，摆台需提前与管理（物业）处协商好；

广告推广，销售是一个持续的过程，我们可以选择插车，发传单，地贴等传统的方式，也可以利用互联网推广，比如微信，QQ，本地论坛等进行宣传推广；

开发渠道，一个人在强也强不过一个团队，所以可以整合一些支付之外的团队一起拓

展业务，例如保险，信用卡，直销，学生，房地产销售，金融从业者；同时还可以去找一些超市和其他连锁店的总部进行洽谈；

利用他人的资源，参加招商会，说明会，展会等活动，去参加各种招商会，这里的资源主办方已经帮你筛选了一次，你要做的就是利用好这次机会，抓住你的目标客户，把自己的产品广出去；

人脉销售，目标为你身边有需求的亲朋好友；

基础资料的准备（以下内容地推为例）

成功的销售，一定是成功的准备，每一个销售在出门时必须带以下物品；

①工作证②工衣③名片④背包（或手提包）⑤笔、笔记本⑥宣传页⑦样机⑧银联贴
⑨合同（租赁合同、门头不一致合同、售后协议合同）⑩客户见证（照片）

相信棒棒的自己

世界上什么人都有，你也可能遇到“什么样的”人，遭受拒绝不要气馁，相信自己是一个好的销售，只是他们不懂你；

销售第三步

站在客户的角度想问题

客户为什么要买我的产品和服务，我的产品能帮助客户解决什么？

产品的对比

客户可能已经有 POS 机，那我们准备让客户的选择我的产品？这时候需要你对行业知识的了解，他的机器由那些劣势，我的机器由那些优势，

案例

盒伙人小黄有一位老顾客老王，他店里已经购买了一台 POS 机。小黄通过体验式营销成功影响老王换掉店中已在使用的它牌 POS 机。

小黄：“老王，我看到你店里安装了 POS 机。你可真有生意经营意识啊。不过，话说回来，你为什么买 POS 机啊？”

老王：“哎，现在不带现金的人多啊，不弄台机器不行啊。”

小黄：“是啊，现在支付方式是改变了，大家出门带钱包的少了，那现在你用的这台机器，你觉得效果怎么样？”

老王：“这效果怎么说呢，能刷卡呗，其他的这我可说不上来？”

小黄：“这么说吧，这台机器买回来后，客户只要在你这边消费刷卡就好？”

老王：“那不至于。这我也不放心，有时候消费者刷卡量大，我也担心资金不到账，基本还是要等到第二天到账心里才安心。”

小黄：“我觉得你这担心也是有道理的，保证资金安全到账才是最重要的，你现在用的机器，你每天担心不到账，就说明你对这机器还是不放心的。”

小黄翻出手机中里的几张照片，给老王看：“你看看这是其他一些连锁店--361° 小天使教育，安卓儿艺术中心等这些店就在你店的附近，都用了盒子支付的 POS 机，没有出现过你担心不到账的问题或者错账问题？”

老王同意地点点头。

小黄：盒子支付是一家第三方支付公司，产品有 64 项核心专利，与工商银行，建设银行等等都有战略合作，通过银联认证，服务了 200 多万商户；你看你买的 POS 机，又是银联认证？你也不放心，更别提技术和资金安全了。”

小黄：“您附近的这些连锁店之所以愿意使用盒子支付的产品，其实和你一样都是担心资金安全？”

随后，小黄为老王做了盒子支付产品的详细介绍与产品演示，邀请老王观看盒子的相关视频，并请老王和店长试用。

看到老王觉得产品也不错，于是小黄建议：“产品不错，不如换一台盒子支付的产品。你原本这台可以先放着，店里客人多，消费量小的时候也可以用一下。这样两不耽误。”

老王觉得产品非常不错，于是请小黄帮忙装了一台盒子支付的 S300。

假设（价格、已装客户、客户见证）

主要是心理暗示，对于犹豫不决的客户，给他一个想象的空间，如果我不装盒子的机器会怎么样，装了盒子的机器能给带来什么什么，以 S300 为例，如果客户装了 S300，客户多门店的资金对账就可以轻松搞定，而且还可以解决他一些营销上的问题等，把他需求点委婉的告诉他，让他做决定；

客情关系（可见培训平台客情维系的内容）

销售境界，1 是卖产品，2 是卖理念 3 是卖人情；

热情（态度、了解自己）

销售是一个持续的过程，在这个过程中，销售人员本身需要充满自信，同时不管客户是否选择我们的产品，我的态度是热情的，这种热情一定是让客户也能感受到的；

销售第四步

1、成交客户合影主要是为后续销售做准备，同时收集这些准备对于销售也是一个很好的肯定

2、做好客户服务和维护，解决好售后问题能有效的提高你及产品的在客户心中的形象，同时也是发展新客户的一个重要渠道，销售后客户有任何问题都要耐心，及时的解决，因为我们做的不是一锤子买卖，客户使用的频率直接影响着你的收入；

销售第五步

销售成功的关键词---勤奋

每天拜访商户量和发单量，决定着你的成交量，销售是一天一天做的，所以先要有量的积累才会有质的飞跃，客户不从天而降，一定是你的汗水换来的；

工作时间，销售不同于行政工作，这里不解释；

工作总结，在实战中成长，在工作中不同的总结问题，解决问题，这是一个销售最快的成长方式，各位销售可以根据以下表格进行汇总

客户管理习惯						
客户等级	跟进阶段	商户名称	联系人	电话	地址	具体情况

销售第六步

销售成功关键词--心态

心情（习惯）每天保持好愉悦的心情，让这成为你的习惯，人在郁闷的时候是很难有所作为的；

心理素质，销售的过程一定会遇到各种拒绝，有时候甚至你还不理解，客户为什么会这样，这就是考验心理素质的时候，遇到莫名其妙的人，心里千万匹草泥马奔腾而过就好，转过身去，给自己一个微笑；

自控能力，基本上同上

做个有心的人，记住客户的细节，喜好，生日，籍贯等，这对于你售后服务和客户关系维护会有好处

经常自我反省，为什么我做的不好，为什么没有成交，一切都是有原因的，而一切的根源就是自己，自己没找准客户，自己的销售能力不行，自己对产品不熟悉等；

本次课程不能让你成为最牛逼的销售，但是如果你能做到以上的内容，你就是一个优秀的销售；

盒子内部文件，请勿外泄