

<<1分钟读懂顾客心理>>

图书基本信息

书名：<<1分钟读懂顾客心理>>

13位ISBN编号：9787121099427

10位ISBN编号：712109942X

出版时间：2010-1

出版时间：电子工业出版社

作者：牧之

页数：289

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<1分钟读懂顾客心理>>

前言

现代的市场早已不是计划经济时代下的市场，那时候的市场是“卖方市场”，厂商根本不用担心生产的东西没人买，因为那是个商品短缺、供不应求的年代。

只是那个年代已经远去，我们目前所处的是市场经济的年代，是“买方市场”，供大于求就意味着商家必须满足顾客的某种需求，顾客才会选择你的商品。

许多人很诧异为什么自己的东西没人买？

为什么别人的商品很畅销，而自己的门前是“人烟稀少”？

其实有时候并不是你的商品不好，也并不是你的服务态度不好，而只是因为你没有把握顾客的心理。

顾客的心理至关重要，它直接决定了消费者的行为，决定了他们要不要购买你的商品。

有经验的销售人员往往能清晰地洞察消费者的心理，满足他们的需求，自然能够获利，而很多人并不知道消费者到底在想些什么。

其实，消费者的心理和我们一样，只要我们学会观察，学会换位思考，就能轻易地获知消费者的需求。

读懂了消费者的心理，你就会发现生意并不是你想象的那么难做！

当然，这个读懂的过程是需要一些技巧，是需要不断地学习的，没有人一开始就能读懂别人的心理。

市场就是消费者需求的集合，这种需求就体现在消费者的心理上，满足消费者的需求就是满足市场的需求，因此，能在最短的时间里了解消费者的心理是至关重要的，它直接决定着你的交易是否能够进行，是否能够成交！

相信很多人都在烦恼，如何具有一双慧眼，瞟过消费者的脸就能看到他的心思？

看似很难，但是如果掌握了一定的知识和技巧，你会发现，其实一切都是很简单的。

不信？

那就跟我们一起踏上瞬间读懂消费者心理的旅程吧！

在旅程结束的时候，你也许会意外地发现顾客的心理尽收眼底！

顾客的心理有多种，其中包括“求实惠”和“求便宜”的心理，对抱有这种心理的顾客，一般可以用价格和产品的质量来说服，重点指出自己产品的“物美价廉”，那么他们就很容易被打动。

中国人讲“面子”，从古至今，从皇帝到百姓都重视“面子”，因此，抓住顾客的“面子”心理，给顾客“面子”，不要吝惜你的赞美之词，这一点对任何顾客都适用。

另外顾客的求“效率”心理，求“舒适”心理，求“安全”心理，求“方便”心理等，在读懂消费者心理的旅途中，本书将为您一一展现！

让您在一分钟之内读懂顾客心理，打开顾客的钱袋！

还等什么？

开始您的旅程吧！

<<1分钟读懂顾客心理>>

内容概要

顾客的心理有多种，其中包括“求实惠”和“求便宜”的心理，对抱有这种心理的顾客，一般可以用价格和产品的质量来说服，重点指出自己产品的“物美价廉”，那么他们就很容易被打动。抓住顾客的“面子”心理，给顾客“面子”不要吝惜你的赞美之词，这点对任何顾客都适用。

另外顾客的求“效率”心理，求“舒适”心理，求“安全”心理，求“方便”心理等，在读懂消费者心理的旅途中，本书将为您一一展现!让您1分钟之内读懂顾客心理，打开顾客的钱袋!

<<1分钟读懂顾客心理>>

书籍目录

第一部分 先读顾客心，后学生意经 第一章 读懂了顾客的心理，天下就没有难做的生意 不善于揣摩顾客的心理，生意只有艰辛 生意人应该读懂顾客心理的几个理由 先做顾客的知心人，后做赚钱的生意人 第二章 生意人读懂顾客心理的5种方法 方法之一：专业的顾客调查 方法之二：亲自的客户访谈 方法之三：观察顾客的行为 方法之四：倾听顾客的声音尤其是抱怨 方法之五：系统地学习顾客消费心理学 第二部分读懂顾客的心理诉求 第三章 读懂顾客求“实惠”的心理，巧妙设计性价比 性价比，顾客考量商品的最根本尺度 突出功能性，让顾客觉得“值” 摸准价格阀门，攻破心理防线 过低的价格为什么反而会赶走顾客 有奖销售，吊足顾客胃口 第四章 读懂顾客求“便宜”的心理，优惠促销有门道 有甜头，顾客才愿意嚼 浮动价格，先高后低 买一赠一，吃定贪心的顾客 折价促销，折本赚吆喝 优惠卡，拴住顾客的绳索 第五章 读懂顾客求“新潮”的心理，推陈出新不落伍 新品就是佳品 赢在新颖。 胜在别样 从众心理，顾客的致命弱点 要打开顾客钱袋。 就从好奇心下手 巧用个性包装。 吸引顾客眼球 第六章 读懂顾客求“面子”的心理，优质优价享尊贵 “穿品牌就有面子” 恭维顾客品位。 顺意实施赞美 诱发虚荣心。 让顾客乖乖就范 戴高帽。 把顾客逼上“绝路” 站在众人面前。 让顾客无处可逃…… 第三部分 读懂顾客心理的多样性 第四部分 让女人乐意消费，让男人乐意花钱

<<1分钟读懂顾客心理>>

章节摘录

访谈是企业了解客户最有效最直接的途径.可以通过访谈了解客户产品知识、业务知识、客户内部信息、客户存在的问题与困惑、客户的需求与期望,甚至通过访谈向客户要答案。

并且,访谈可以建立客户关系,通过访谈积累客户资源.发现重点、有潜力的员工,培育良好关系。

访谈是企业惯用的方式。

企业对它们的操作方法大多非常了解。

要提醒的是,这种方式的运用,要尽量简单,容易操作。

重点是问题的设计,要符合顾客的心理。

最好请专业的咨询公司来设计。

问题设计不合理,不仅无法收集到有效的资料,而且浪费企业的资源,甚至使企业做出不适当的决策

。

这就好比做衣服,要做出一身合适的衣服,最关键就是找个专业的师傅量身。

尺寸不对,再好的面料,再巧的做工,也是白费了。

在访谈的过程中目标一定要明确,访谈不是闲聊,有时候觉得聊得比较投缘,或者对方比较能侃,就聊得天南地北的,到最后获取的信息都是没有价值的。

大部分的访谈就是为了挖掘客户存在的问题,当受访者在向我们描述问题时,这个时候,我们可以尽量地思考相应的解决方法思路。

比如在某些高层访谈中,小倩扮演B角色,也就是负责做记录,她就边做记录,边针对高层所反应的问题迅速思考一些解决思路。

这样做就很好,一些人也许会以为做访谈记录非常枯燥而浪费时间,没有意思。

但是我们在记录过程中完全可以进行一些思考,锻炼快速生成方案的能力。

我们说得越多,索取的信息就越少,高效的访谈者说的比例一般只占5%左右。

<<1分钟读懂顾客心理>>

编辑推荐

《1分钟读懂顾客心理》：世界销售大师秘而不宣的高效读心术所有希望成为顶尖推销员的必读经典在1分钟内读懂顾客心理你的销售就成功了一半想成为金牌销售和金牌店员，就不要总想着自己要说什么话，而要多想想顾客在动什么心思。

读懂顾客的心理，打开顾客的铁袋!你还在等什么?能不能在最短的时间内了解消费者的心理，直接决定着你的交易是否能够进行，是否能够成交!顾客的心理至关重要，它直接决定了消费行为，决定了他们要不要购买你的商品。

有经验的销售人员往往能清晰地洞察消费者的心理。

满足他们的需求.自然能够获利，而很多人并不知道消费者到底在想些什么，《1分钟读懂顾客心理》教你：读懂顾客求“实惠”的心理、读懂顾客求“便宜”的心理、读懂顾客求“新潮”的心理、读懂顾客求“面子”的心理、读懂顾客求“效率”的心理、读懂顾客求“安全”的心理、读懂顾客求“方便”的心理、读懂顾客求“舒适”的心理、读懂顾客“吃”的心理、读懂顾客“住”的心理、读懂顾客“行”的心理、读懂顾客“游”的心理、读懂顾客“娱”的心理、读懂顾客“购”的心理.....

<<1分钟读懂顾客心理>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>