助力每一个小微
商户实现梦想

如何促成交易

iBOXPAY 盒子支付

目录
Contents

01 为什么要促成交易

02 促进交易的时机

03 促进成交的方法

04 促进成交的注意事项

05 情景演练

什么是促成交易

帮助准客户下定决心签约的过程

01 为什么要促成交易

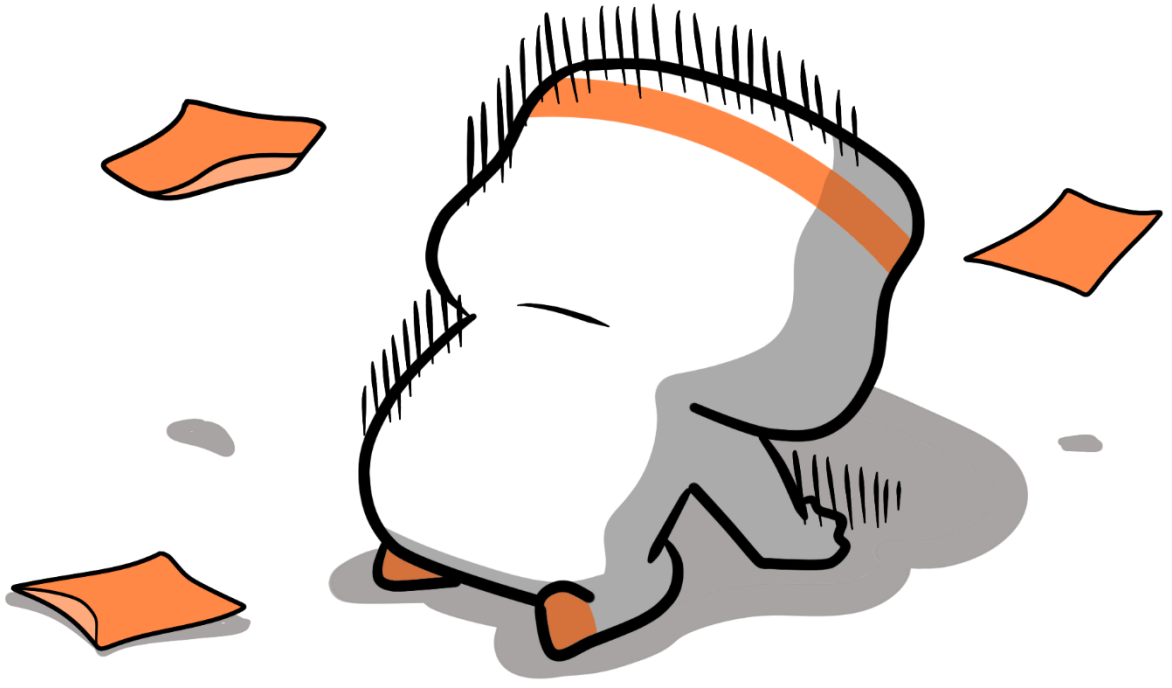
02 促进交易的时机

03 促进成交的方法

04 促进成交的注意事项

05 情景演练

没有结果的过程就是个“屁”



01 为什么要促成交易

02 促进交易的时机

03 促进成交的方法

04 促进成交的注意事项

05 情景演练

促进交易的时机

KP有合作意愿的积极信号
——语言

决策人询问：

- 使用难易度
- 安装复杂性
- 开通时长
- 资金保障
- 费率及到账时间
- 营销功能
- 咨询其他细节

促进交易的时机

KP有积极合作的信号
——行为

决策人表现出

- 点头
- 身体前倾
- 认真倾听
- 目光交流
- 沉默思考
- 操作样机
- 查看说明
- 询问功能
- 询问第三者

促进交易的时机

KP犹豫不决的信号
——语言

决策人说

- 行，考虑一下
- 做不了主，内部商量
- 等XX结束再说
- 费率高、流程
- 太麻烦（挑毛病）

促进交易的时机

KP犹豫不决的信号
——行为

决策人说：

- 借故离开
- 目光游移不定
- 皱眉、严肃
- 手遮住嘴

场景：小王陌拜一家美发店，和店主交谈片刻后，店主并没有仔细聆听小王的解说，表情严肃，皱着眉，目光没有注视产品。更是在两分钟后借故要给员工开会离开。这类肢体表现是商家犹豫甚至不愿交易的表现，盒伙人需要观察商家的行为做出行动，可采取转移话题等方式缓和。

01 为什么要促成交易

02 促进交易的时机

03 促进成交的方法

04 促进成交的注意事项

05 情景演练

促进成交的方法

- 默认成交法
- 前景成交法
- 危机成交法
- 资源置换成交法
- 其他成交法

默认成交法

将准备好的机器拿出，直接问决策人：

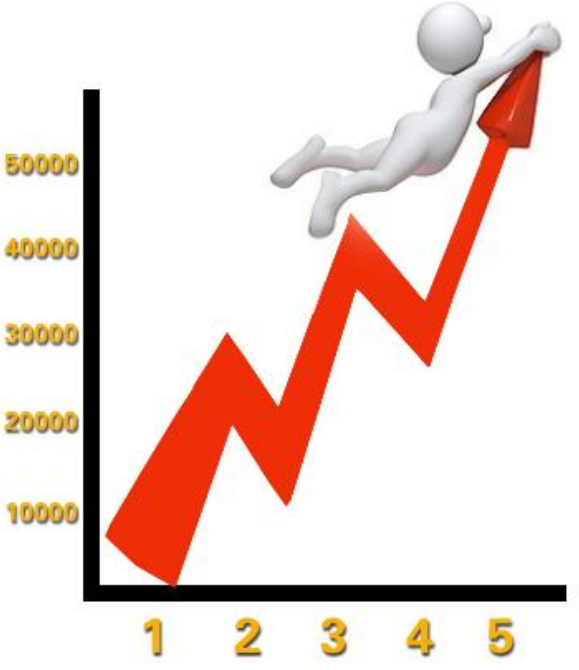
- 身份信息资料
- 银行卡资料
- 经营场所及证件资料
- 拍照

场景：商家叶老板是经由朋友推荐的，前期从朋友店铺看到S300，并由朋友介绍了产品的使用和强大功能，自己店铺也想安装，主动联系盒伙人上门安装。这类情况属于默认成交，盒伙人只需要在办理过程中告知如何操作和日常的注意细节即可。

前景成交法

如果我们现在合作，您将会提高：

- 营业额
- 利润
- 知名度
- 人气



思路：在给商家徐介绍S300时，介绍了产品的功能后，通过给盒伙人预设产品的强大功能可以增加店铺的营业额，从而增加利润，通过朋友的券推广，提高了店铺的知名度和到店人气等方式刺激商户达成成交。

危机成交法

向决策人强调：

- 同行刺激
- 淡旺季
- 传播方式单一
- 市场动态

思路：通过同行店铺客流量大，自己店铺产品存在淡旺季，且现有的传播方式单一（主要通过传单、灯箱广告等方式），市场上使用现金及没有优惠活动到店消费越来越少的市场分析，加快攻破商家心理，从而迫使商家下决心合作。

资源匹配成交法

向决策人强调资源的稀缺性、时效性

- 绿色通道（优先拍照、优先审单等）
- 推广资源（制作卡券、会员卡、协助开通微信服务号）
- 低签费率

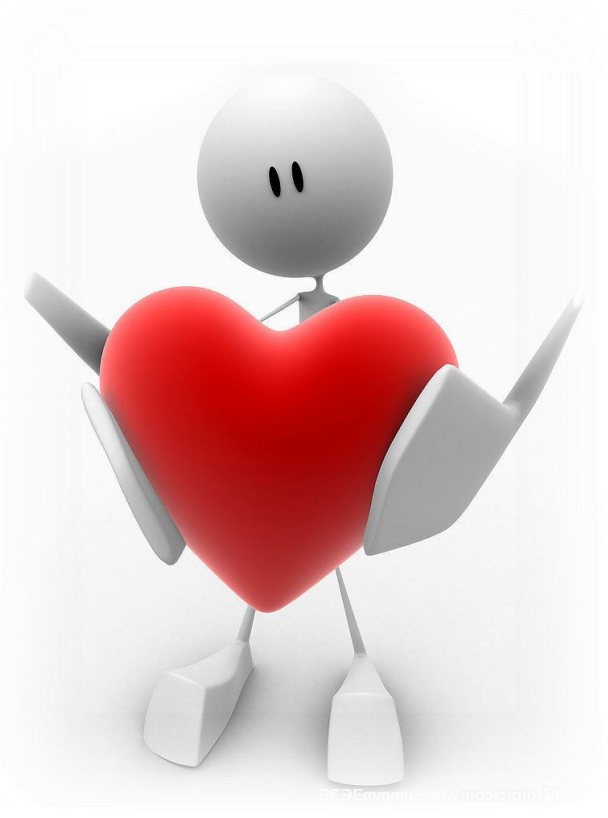
思路：一开始沟通不要交底，要有所保留，在商家犹豫的时候，如果商家是因为担心办理繁琐复杂，费率等原因，可再进一步的沟通中告知可以优先审核，协助商家开通微信公众号，手续费可以适当降低来吸引商户下决心。

其他成交法

感情牌：个人排名、团队荣誉、面临考核、苦肉计……

欲擒故纵：要做只有现在做，不做……

拜师学艺：向决策人请教同行合作的原因



思路：根据不同商家情况而定，可以适当告知自己有业绩考核。产品稀缺，不办理就即将涨价了等方式，另外，也可以先从商家了解同行办理类似产品的原因，再做引导。

01 为什么要促成交易

02 促进交易的时机

03 促进成交的方法

04 促进成交的注意事项

05 情景演练

促成交易的注意事项

确定谈判对象是否为决策人

锁定谈判环境不被干扰

不要过度承诺夸大其词

不要诋毁竞对

不要和客户过度争论

不要喜形于色

强调商家关注点

尽量减少商家戒备心理

逼单失败后可转移话题

01 为什么要促成交易

02 促进交易的时机

03 促进成交的方法

04 促进成交的注意事项

05 情景演练

情景演练一

商家品类：中餐

洽谈对象：店总—钟先生

情况介绍：80%上座率，认可通过朋友的券推广

情景设置：其他店都已合作，对S300认可,对合作细节较了解，商家表示再考虑考虑.

考点要求：必选默认成交法促成交易，可选前景成交法、资源置换成交法促成交易.

情景演练二

商家品类：美容院

洽谈对象：老板

情况介绍：店面经营数年，目前老客户多，商家对经营较满意，认为现阶段不需要有新的方式推广

情景设置：二次拜访，基本情况了解

考点要求：必选前景成交法促成交易，可选危机成交法、默认成交法促成交易

情景演练三

商家品类：KTV

洽谈对象：老板 —李总

情况介绍：周边有同行且安装S300，销量较好，但商家认为自己的软件系统不错，认可S300但一直未下做决心

情景设置：盒伙人对商家情况较了解，但一直没有突破。

考点要求：必选危机成交法促成交易，可选感情牌、激将法、欲擒故纵法促成交易

销售五部法

找准需求自然成交

见好就收，不贪大求全

价值对比

晓之以理

强调原则

重述价值

促单成败的关键
不是取决于方法，而是取决
于你的**决心**

THANKS

深圳盒子支付
信息技术有限公司

全国服务热线

400 118 0606

www.iboxpay.com

深 圳 • 南山区软件产业基地5栋C座503室
北 京 • 朝阳区西大望路3号蓝堡国际中心I座1611、1612室
上 海 • 浦东新区张衡路1000弄润和国际总部园50号