

《第二杯策略：讓錢越賺越多的銷售法劇》

图书基本信息

书名：《第二杯策略：讓錢越賺越多的銷售法劇》

13位ISBN编号：9789866739248

10位ISBN编号：9866739244

出版时间：2007-12

出版社：臉譜

作者：馬克·喬那

页数：256

译者：曾沁音

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《第二杯策略：讓錢越賺越多的銷售法劇》

內容概要

吉列為何能在刮鬍刀市場獨占鰲頭，甚至搶進女性市場？

假日飯店如何能遍布全球，在旅館業位居領先位置？

雅詩蘭黛採用什麼策略而擄掠了全天下的人人心？

Amazon能夠成為全球最大的書店靠的是什麼？

他們的成功，都是因為採取了「第二杯策略」！

真正的內行人都知道，銷售成功賺得大筆財富的秘訣，都不是靠著第一杯累積起來的，而是靠著賣出「第二杯」其他東西所得的。你想要錢越賺越多，就必須懂得「第二杯策略」的四大銷售法：

1. 升級銷售

如果你賣的是精簡版，顧客可能很有興趣採購更完整的版本。如果他們買的是基本款，為什麼不乾脆向他們介紹豪華款？如果超級豪華版像原產品一樣令人無法抗拒，那麼將原本100元的買賣，升級成1000元的交易不會太困難。

2. 交叉銷售

如果你賣給顧客一輛車，他們是否也有興趣購買高級的汽車音響設備？如果你是牙醫師，正在替客人洗牙，他們會不會也有興趣做牙齒美白？

這樣的交叉銷售能夠讓每筆銷售的獲利大幅提升。而且可讓顧客覺得你是在幫助他們，還可以刺激正面的口碑。

3. 追蹤銷售

追蹤銷售是在完成任何銷售之後的時間裡所進行的銷售。可能是一天之後，也可能是一年之後。可以利用感謝卡、生日卡、預約服務提醒單、會員通訊等工具敲開後續追蹤銷售的大門。

4. 持續銷售

某些產品天生擁有持續性的特質，自然會帶來第二杯的銷售。例如訂購月刊本身就是會帶來第二本、第三本、第四本的銷售，一直繼續下去。Guthy-Renker是暢銷全球的電視購物供應商之一，他們銷售一套效果非常好的護膚產品組，而且每個月自動回補就能夠享有折扣，使得顧客月復一月的上門購買。

美國網路行銷及新式行銷領域的領導權威馬克·喬那（Mark Joyner）的《第二杯策略》，不但詳細介紹四大銷售法則，還深入剖析近三十個使用第二杯策略的成功案例。成功從來就不複雜，端視於你是否能清楚的看到哪個簡單的行動可以達成想要的成果，然後採取行動實現它。不管你賣的是何種產品，這套經過時間考驗的系統可以應用在任何產業的任何業務上——即便是你的業務也行。

《第二杯策略：讓錢越賺越多的銷售法劇

作者簡介

網路行銷及新式行銷領域的領導權威，Aesop市場行銷公司（Aesop Marketing Corporation）前任執行長，也是網際網路的開創先鋒之一，對於今日網際網路的發展，擁有極大的貢獻。著有《三秒成交》等書。

《第二杯策略：讓錢越賺越多的銷售法劇

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:www.tushu000.com