

---

## 无销售成交方程式

我认为所有的营销人员企业家，老板都认同成交是最重要的销售技术。因为只有通过成交我们才能实现成交额或者利润，甚至可以说我们的个人的成功都与成交有着无法割舍的关系，成交的次数越多，成交的额度越大我们的人生就越成功。

遗憾的是很长时间以来很多人都对如何成交，怎样提高成交率有着严重的误导，正是因为这样的误导导致人们对营销人员的厌恶和憎恨，成交率的下滑，公司的倒闭，和梦想的破灭。

销售的最高境界就是没有销售痕迹。

大多数人都被误导认为只有销售才能成交，只有高压销售才能成交，我们在成交过程中不断的给客户施加压力甚至我们认为要与客户博一场心理战，有时候我们会隐藏或者隐瞒非常重要的信息，只有这样我们认为才会成交，其实这是多年来造成客户对营销人非常反感甚至抵触的一个重要原因。同时这样的销售也让我们觉得没有底气，因为我们觉得我们没有给别人价值，我们不是在做社会有意义的事情。那么我们设想一下如何才能把这个过程颠倒过来，让销售变得毫无痕迹，让成交变的非常自然呢！

其实在两千年前在孙子提出“不战而屈人之兵”的时候，我相信在当时

---

的军事界产生了非常大的反响，为什么呢？因为当时人民认为如果要战胜对手就一定要作战，怎么能够不作战就取得胜利呢？实际上孙子的思想是一种革命性的，从孙子之后有许多的军事家和将领都采取了不战而屈人之兵的战略思想，他们在战争中都把不战而屈人之兵作为最高军事目标。

成交的最高境界在于没有任何的销售客户想购买

客户和你我一样都有没有实现目标没有实现的梦想，我们都渴望能实现自己的目标，自己的梦想自己的蓝图。如果有人告诉我们如何一步一步的实现我们的目标，我们的梦想，我们的蓝图。我们会采取行动，一旦有人帮助我们采取最初的行动，我们会坚持下去直到实现我们的梦想。其实这就是人性。

人性解码器就是要帮助我们认识到人性的基本规律，帮助我们领悟得到人性的最深刻的道理，然后学会如何顺应人性，通过顺应人性去帮助别人成就目标成就梦想的同时，我们也就实现了我们所要实现的目标，那就是成交。无销售成交方程式就是这样产生的。

---

无销售方程式分为五步

1. 锁定你的目标客户

不同的目标客户有不同的生活方式，不同的需求，锁定我们所要服务的所要满足需求的客户，锁定目标对象是营销的起点。

2. 明确目标客户渴望实现的目标

我们要从我们的目标客户那里得到正面的反馈。

3. 将目标细化成一系列能够量化的里程碑

把里程碑按正确的顺序排列起来

4. 免费让他们从心里感觉到他们能够独立实现至少前三个里程碑

免费是为了取得对方的信任，他能独立实现就会使客户对你有信心。

5. 告诉客户购买你的产品能够实现他们的终极目标，消除成交后的风险。

要让客户非常轻松的购买我们的产品，付款方式，送货方式等等。还要提供零风险承诺。

四川克亚营销协会