

揭露：如何优化您的名片设计?让客户咨询提高三倍，成交翻倍的秘密！

在现代商业社会,无论是商业的聚会,还是拜访陌生客户,谈生意,见面的**第一印象**显得尤为重要!互递名片更是成为一种社交的礼仪,名片的递出的更是自身的形象,客户会根据这张小小的名片来揣摩出您公司的实力!是**销售成交与否的第一关!**如果您的名片个性十足,那么客户也会对你另眼相看!

你遇到过以下的情况的吗?

1. 名片**自己都不好意思往外拿**,怕丢自己的脸!
2. 客户看到您递的名片不屑一顾,随手一扔,你走后,他**一忙,不知甩到哪去了?**
3. 名片上罗列一堆服务项目,**主次不分,没有重点**,对方看着都烦!
4. 名片上没有抓住消费心理的**广告与促销手段!**没有促成客户直接购买的欲望.

以上是我们常常范的错误,名片不具差异化,而且名片上罗列出一大堆服务项目,所有同行都这么写,这样的名片一点价值都没有,下面来说说名片营销的重要性!

名片营销最重要的是什么呢?就是一定要用两句广告语抓住客户的心理!

接下来我要透露给你名片上的广告语如何去创作!

在短时间内引起客户兴趣!

1. 您一定要站在客户的角度去思考问题,也就是要站在客户的利益角度出发,**要把客户痛苦或希望解决的问题用语言形式表达出来.**

例如:

毛俊程：培训行业

专业帮助对生意现状有抱怨的人!

2. **要把成交主张描述出来.**

可以运用一些成交技巧,前端让利,后端营销!也就是说先做朋友,后做生意!

例如运用零风险承诺,打造一个让客户无法拒绝的成交主张.

例如:

赵丹（刘克亚学生）：有机水果销售

品尝一个有机橙子，如果不满意，全箱退款，上门退款报销打车费！

- **设计独特的卖点! (即你的竞争对手无法实现或不能实现的卖点)**

可以从以下几点来写.

- ◆ 行业：行业前景
- ◆ 公司概况：公司实力、在本产品上投入精力等
- ◆ 产品差异化：区别于原来的；区别于其他家的、区别于自己原来的；

- ◆ 市场定位：产品包装定位、中段陈列特点、价格定位；
- ◆ 强势特色：无添加剂,绝无副作用等；
- ◆ 售后服务：比如无效退款、比如几天包退包换。

例如：

五谷道场：方便面
非油炸,更健康!

那么总结一下:上面两点完全可以用两句话去概括出广告语的特点:

第一句话,客户急需解决的问题.

第二句话,提出您你能给客户以什么价值以解决他的问题!!

最经典的应该是王老吉的广告语:**怕上火,喝王老吉!**

(简短有力,前一句抓住目标客户需求,后一句解决客户问题)

其实你要做的是你给客户一个您所处行业的一个衡量标准,您的客户看到这个衡量标准后,就会拿你去比较别人,这样也会快速塑造您的品牌.如果你塑造好了您的品牌价值,区别其它的竞争者!那么客户也就会主动咨询你!主动找上门来与你成交!

名片的广告语设计好了,那么开始说一下设计,**名片就是自己的品牌,是发出去的广告**,要考虑的当然是差异化,个性化.因为营销首要解决的就是差异性!

如何让自己的名片成为客户眼中的焦点,甩开其它竞争对手呢?

- 1.名片材质的选择,要个性化,突出化,追求差异性!**当你的名片产生差异性的时候,你的名片才会真正的起到营销的效果!**
- 2.版式设计要新影,起到引人侧目的效果;名片分两面,信息面与记忆面.**帮助客户记忆的一面,一定要足够简单.**
- 3.色彩一定要简洁有力,配合企业品牌形象,不要过多的点缀其它色系,以**LOGO(品牌)为视觉中心**,广告或重点信息要放在 LOGO 以外的第二层次体现!

那么名片如何配合营销广告与设计,第一时间抓住对方的眼球,让客户以及合作伙伴对您刮目相看呢?

让我们来看看以下的案例吧!

1.



宋经理是做画册设计印刷生意的,拜访客户时候以前一般谈五家能有一家有意向的,但经过我们优化的艺术化名片后,一般客户见面后基本上当时就能达成合作意向,后来宋经理非要感谢我们,多给我们设计费用的报酬.我们婉言谢绝了!后来我们成为了很好的朋友!

2.



红木福哥是克亚营销的学员,我们是很要好的朋友,经常交流!福哥广告语定位很好:“只为少量私人定制!纯手工名家精品!”精准定位自己的消费群体,配合自己制作的手工木制名片盒,突显了自己行业特性,产生了很好广告宣传效果!

3.



这是我们为国外一家做金融的客户提供的设计客户觉得这款设计很现代,很适合金融行业特色,修长的线条,高贵的质感,排版简洁大方,老板看后直伸大拇指!

当递出这样的名片出去的时候,你还怕客户还会忘记你是谁吗?此时你已经打败了其它的竞争对手.因为这小小的名片已经让客户**吊起对你的兴趣**了!

那么!不要让你的名片变成对方可以随意丢弃的垃圾了!一定要利用好它的宣传作用,拓展你的人脉,让它帮助你业绩倍增!马上行动起来!不要让大量的商机从你眼中溜走了!

如果你对此上文章对你有帮助,请转发给你的好友!

如果你急需解决自己企业发展过程中存在的问题,请加入 QQ 群与我们一起交流,这里有经典的营销案例,还有营销策划高手、品牌及广告、设计精英、互助分享,与您的企业与品牌一同成长。

QQ 群: 199684829 进群请注明: 企业营销交流+你的名字

作者: 王中伟 QQ:1308830270