

[www.acume.ws](http://www.acume.ws)

黃雅烈博士高等學院

Live

*Only The Best From Mother Nature.*

2



ETHA<sup>®</sup>

第五屆

專業營銷學

Professional  
Salesmanship

31th October , 2006 by : ACUME Sdn Bhd

# 原材料



# GETHA

擁有  
全馬最棒的原材料



黃雅烈博士訓練系統

acume@acume.ws

www.acume.ws



# 顧客的問題

## 通常會面對兩個問題

1、問：哪裡做的。

答：你知道哪裡的乳膠最好嗎？  
最好的東西進去才會有最好的出來。

所以廠要設在馬來西亞，  
因為這樣會有更新鮮的乳膠。

一定要是馬來西亞的做的才可以買。

法國的葡萄會拿來馬來西亞做嗎？

2、是馬來西亞做的嗎？為什麼本地的還要這樣貴。



# 如何賣

[www.acume.ws](http://www.acume.ws)



黃雅烈博士訓練系統

[acume@acume.ws](mailto:acume@acume.ws)

[www.acume.ws](http://www.acume.ws)



# 服務篇

# After Sales

# Service

# 服務篇 After Sales Service

## 創造再購買慾望

## Create Continuous Purchasing Desires



# 服務篇 After Sales Service

## 1. 寄感謝函

Thank you letter

## 2. 致電詢問顧客使用後的感覺

Call Customer for product comments

## 3. 寄生日卡等...

Send birthday card etc...

## 4. 寄出新產品傳單

Send new Product Brochures



# 服務篇 After Sales Service

讓客戶喜歡看到你

Let consumer like to see you

為自己製造更多成功的機會

Create more successful  
opportunity

口碑的魅力

Public praise's fascination





# 技巧篇

# SKILLS



# 傢具店營銷技巧

黃雅烈博士訓練系統



## 終端設備店員服務法則

### 一、等待時機：

耐心等待，保持良好的精神狀態。

**狀態不好不如不做**

[www.acume.ws](http://www.acume.ws)



## 二、初步接觸：

顧客进店後，邊和顧客寒暄，  
邊接近顧客，稱之為“初步接觸”。

初步接觸成功是銷售工作成功的一半。  
但難度就在如何選擇恰當時機，  
不讓顧客覺得過於突兀感。

[www.acume.ws](http://www.acume.ws)



## A、与顾客初步接触的最佳时机

- 1·当顾客长时间凝视某一张床或商品时，或是若有所思时；
- 2·当顾客触摸某一商品一小段时间之後；
- 3·当顾客抬头起来的时候；
- 4·当顾客突然停下脚步时
- 5·当顾客的眼睛在搜寻时；
- 6·当顾客与店员的眼光相碰时。

[www.acume.ws](http://www.acume.ws)



B、把握好时机後，  
以三種方式實作與顧客的初步接觸：

- 1·與顧客隨便打一個招呼；
- 2·直接向顧客介紹他中意的商品；
- 3·詢問顧客的購買願望

[www.acume.ws](http://www.acume.ws)

