

创业的过程中需要了解客户的需要 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E7_9A_84_E8_c123_281540.htm

很多朋友创业的时候从来就没考虑这些问题，感觉这个东西自己认为可以就弄钱去做了，结果因为不了解别人的需求不了解市场就亏死了。创业的时候首先要研究一下市场，看看自己的产品市场上是否有，是否是属于人们需求的，竞争是否激烈。如果不仔细调查的话很可能要吃亏的。我当初干工作室的时候有段时间就是因为对市场过度乐观，当时的很多高价我都没卖，因为我认为他们开的价格过低，结果越到后来产量越多，价格下降的越厉害，客户需求量也下降，最后少赚了不少。也有的时候顾客并不是心甘情愿的购买产品，这个时候就要对自己的产品自己的行业非常了解，用语言去打动客户。同样举例我卖游戏币的时候，也有不少人开始只是问问，后来也购买了，我就是这样说的，你在我这里购买了，回去装备好了，打的快了，节省了时间就节省了网费，相比价格是差不多的，但是玩的还比以前开心，多好？就这样卖出去了了不少呢。还有就是要多听听顾客的意见，然后在帮助他们解决问题。还是继续拿游戏举例，我的一个客户只买了一次我的游戏币，后来的时候遇见我，就让我帮他一些忙，比较麻烦的，我花了不少时间最后弄完了，我也没想得什么回报，结果第2天他就给我汇款，说我人挺好，支持你一下再跟你买点。注意自己的语言也很重要，一定不要用冷冰冰的语言，因为这样会失去顾客。在干工作室的时候这个我也同样的了解到了。一次心情不好，别人问的时候就随便敷衍几句，结果人家问

了问就走了。我同学那边结果成交了，人家跟我同学说，刚才遇到一个态度不好，我就没买（指的是我）。所以创业的过程中一定要研究市场，研究客户的需求，这样才能创业成功。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com