

终端：细节决定销量 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E7_BB_88_E7_AB_AF_EF_BC_9A_E7_c123_288227.htm 细节常常可以决定很多事情，细节决定成败。在企业终端，细节可以决定销量。document.write(mypuublicgg()).汪中求说：细节决定成败。我说：在终端，细节决定销量。“终端”是我研究的四大营销课题之一。在几百家不同规模、不同商品的卖场终端走访中，我发现，很多商家不仅是产品同质化严重，而且终端的活化同质化也同样严重，甚至导购员都严重同质化了。怎样在同质化的现实中更胜一筹呢？唯有细节！细节决定销量。一本说明书在北京的某大中电器，洗衣机品牌摆在同一个大厅内。我和妻子打算挑选一台新洗衣机。每当我们走近一个品牌，负责该品牌的导购员就积极地迎上来介绍他们的主打产品。看了一溜，我们相中了两个品牌，但是在两个品牌中难以抉择。选价格便宜的吧？这两个品牌的产品促销价格是一样的。选容量大，材质好的吧？这两个品牌的产品容量及材质也是一样的。选知名度高的吧？这两个品牌的知名度也是在一个档次。那选态度最好的导购员的产品吧？偏偏两家品牌的导购员都受到了严格的训练，她们的笑脸都是温暖的，态度都是热情的，介绍也都是一丝不苟的。而且，这两家的洗衣机只隔一人宽的过道，两名导购员小姐热情地招呼，让我们不知所措。买哪家好呢？妻子发话了，“小姐，麻烦您给我们说明书看看？”一家马上拿出了一本整洁完整的说明书，双手递给了妻子。而另一家，左翻右翻，无奈地说，说明书没有了，顾客一般买东西也不看说明书，我们就没

有准备……最终，我们决定买第一家的产品。连说明书都拿不出来，我怎么知道你卖的洗衣机是原装的新产品，还是返修的次品啊？！一把马扎 某高档百货商场，彩电的柜台一排一排并列着，前面是A品牌彩电，后面紧跟着就是B品牌彩电，再后面又是C品牌彩电。王老太独自一人来买彩电。每个架子上的彩电都在播放着不同的电视节目，姹紫嫣红地煞是好看。王老太也同样遇到了同质化的难题。价格一样，品牌都是国产名牌，画面都很好看，怎么办？只见王老太左转右转，一直拿不定主意，裹过的小脚颤巍巍地。这时，A品牌的导购员小张不知从哪里拿来了一把马扎，打开了放到地上，对王老太说，“阿姨，您坐着慢慢挑。”不出意料之外，一把马扎卖出一台彩电！

一条丝巾 李喜和刘西隔了一条街，分别开了家服装小店，经营的服装都以时尚女装为主。两人平常关系不错，因此就一起进货。这不，两人都同时看中了一款女士毛衣，休闲式的。两人各进了2件。李喜按照以前的经验，把毛衣挂在了墙上抢眼的位置。两天过去了，刘西过来和她打招呼，“那件衣服不错，很抢手，我打算再去弄几件，你一块去么？”李喜一脸莫名，“我的还挂在墙上呢？”刘西抬头看看墙上的毛衣，诡秘地笑了。只见她从货架上取下一条白色的小丝巾，左绕右绕，开成了玫瑰花，取下毛衣，用别针别到了毛衣上。一件平凡的毛衣就增添了玫瑰的妩媚，显得活色生香了。

尚丰，实战营销培训专家，中国实战营销网首席培训师，北京尚储丰盈文化传播有限公司董事总经理。 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