

面对不择手段的营销方式，你怎么办？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\\_\\_E9\\_9D\\_A2\\_E5\\_AF\\_B9\\_E4\\_B8\\_8D\\_E6\\_c123\\_288559.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E9_9D_A2_E5_AF_B9_E4_B8_8D_E6_c123_288559.htm) 我们今天说的是营销手段中比较卑劣的一种小姐营销。如果你痛恨身边的小姐营销行为，如果你希望了解这一社会现象，如果你想超越这些采用小姐营销手段的人，请你继续往下看。很多人对小姐营销这个词还不是很熟悉，笔者做过一些调查，我们现就几个案例说一说什么是小姐营销。有一家著名的网络设备提供商，其中国总公司的销售部有这样一个姑娘，专门通过小姐营销的手段销售公司产品。笔者在采访这位招牌销售的过程中，获取到一些有关小姐营销的内幕。如果一个女孩子想用小姐营销的手段卖产品，要符合一下几个条件：1、容貌身材要达到中上等的标准，这点也不是必须的，如果其他的条件好，这点可以略微差一些；2、深入研究过心理学，最好是心理医生；3、与人交流的能力强，社会实践丰富。小姐营销不一定跟每一个客户发生性关系，换句话说，即使发生性关系，订单也有可能签不成。一个好的小姐营销人员，可以在不发生任何性接触的前提下把客户搞定。小姐营销就是利用女性对男性天然的吸引，作为诱饵，促成客户消费行为的手段。无论小姐营销里有多少技巧，笔者和社会舆论肯定的一点是，小姐营销属于违背道德的一种行为，在商业上是不正当竞争的一种形式。但是在我国法律并没有明文规定禁止这种行为的发生，属于你情我愿的事情。不得不承认，小姐营销的确非常有效。就笔者采访的这位销售，一年可以完成将近5000万的销售额。对于这样的现实，那些希望通过正当手

段赢得客户的销售人员该怎么办？笔者日前与武汉奥汀软件市场部的宋经理聊天的时候，曾讨论过这个问题。宋经理负责多年的市场工作，有丰富的营销经验，他讲到：当今这个产品同质化的时代，必须使用差异化竞争的方式。差异化竞争涉及到：产品功能、价格、渠道、营销方式、管理方式、广告模式、产品概念、认证等诸多方面的差异化，小姐营销这种现象在项目型销售中确实存在，虽然现在诸多行业会采用这种方式，但毕竟他不是大家认可的销售方法，如果产品压根就不能实现其功能，无论怎样小姐营销，客户都不会去购买的。像我们公司的CRM产品，实际上就是企业差异化竞争的一个平台，在这个软件平台之上，企业可以改造自身的营销方式和管理方式，实现差异化竞争。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](http://www.100test.com)