

《卖拐》里的营销 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__E3_80_8A_E5_8D_96_E6_8B_90_E3_c123_288569.htm 在《卖拐》里，大忽悠是一个能抓好市场提前量的投机商人，老高是他的合作伙伴，老范是他们的潜在客户。老赵有一次因为锁柱子直接用轮椅了，白打了拐。这时老赵就去开拓市场了，他说，媳妇儿，今儿个咱们专门找个腿脚好的卖给他。这是他细分出的一块高难度市场，跟把梳子卖给和尚的任务差不多。见来人了，老高喊：拐啦，卖啦，一直喊到拐卖。这就是启动注意，老范也被吸引。老范不感兴趣要走。老赵说，站下，非常严重。这就是危机意识。又说，我这看出点问题，媳妇儿不让我说，你也不能信，你走吧.....这就是欲擒故纵。老范回来了，老赵说，先不说病情，我知道你是干啥的。老赵说，饭店的，还是厨师。老高不知道，他解释给我们听说，身上一股葱花味，脑袋大，脖子粗，不是大款就是伙夫。这利用的是常识，他嗅的过程也是搜集信息的过程。对头了。老范问，那刚才什么严重的，晚期的，怎么回事？信任关系初步建立，并且化被动为主动。老赵问，你感觉没感觉你的浑身某个部位跟过去不一样了。这就是通过发问的方式寻找需求点。老范说，我就觉着我这脸越来越大呀！老赵说，那不是主要病症，是你的末梢神经坏死把上边憋大了。这就是破除异议。老赵就给他调调，这是让他体验的过程，同时把好的调坏的过程。老范被他真给调坏了，老高笑了说，好腿给忽悠瘸了。老赵害怕露馅立即说，她说你忽忽悠悠就瘸了。这就是善于利用不和谐的声音。老范问，那什么我得用点什么

药呢？老赵说，药不好使，拄拐！然后起来也走了几步，老范说，这么严重啊！老赵说，我甩掉多少只鞋了！又问，你鞋多少钱？老范说，二百二。老赵说，正好一副拐钱。间接为拐定了价。老赵说，要送。送是卖的最高境界了。老范说不能白要。老赵说，我知道你性格……你要脸……我还得要，给一半，一百。老范就三十二块钱。老高说，那就拿着吧，要多少是多呀。老赵说，要什么自行车？要啥自行车？这就是争取利益最大化。老高看不下去了，说你不知道他这是坑你呢？老范急了，我就纳闷了，同样是生活在一起的俩口子，做人的差距怎么这么大呢？要是老范跟老高一样了解老赵就不会这么说了，这就是信息不对称。老范走了，老高说老赵过分，老赵说，他还得谢咱呢。老范说了句谢谢啊！观众感叹，感恩的心喂了狼了 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