

Lưu ý mọi người là khi kinh doanh đừng bao h nghĩ đến 2 từ hên xui mà nó là cả một nghệ thuật

## 16 CÁCH CHỐT SALE HIỆU QUẢ

1. SỬ DỤNG FEEDBACK
2. GIÁ VỒ NHƯ ĐÃ CHỐT : A OI KHI NÀO EM CÓ THỂ GIAO HÀNG, ANH MUỐN GIAO HÀNG VÀO THỨ MẤY
3. THÊM GIÁ TRỊ VÀO CUỘC MUA BÁN : GIA TĂNG GIÁ TRỊ NHẬN ĐƯỢC
  - câu từ so sánh với nhãn hàng lớn khác
  - giá trị tương đương với số tiền lớn
  - quà tặng kèm không phải vật chất nhưng đúng tử huyệt
4. HỎI HAN VỀ CÔNG VIỆC LIÊN QUAN TỚI SẢN PHẨM. TẠO ĐIỀU KIỆN VÀ HOÀN CẢNH GÁN KHÁCH PHẢI DÙNG SP
5. TÌM ĐIỂM CHUNG GIỮA CHÚNG TA VÀ KHÁCH,
  - kỷ niệm xưa cũ
  - hoàn cảnh giống nhau
  - điểm xuất phát như nhau
  - nhu cầu nổi đau tại một thời điểm
6. Chiến thuật người thứ 3
  - người nổi tiếng dùng sản phẩm
  - bạn bè của khách hàng đã tin dùng
7. HỎI HỎI VÀ HỎI + ĐỒNG THUẬN VỚI KHÁCH CHO DÙ KHÁCH MUA HAY KHÔNG MUA CŨNG NÊN QUAN TÂM CHỜ HẸN DỊP KHÁC ĐỂ TIẾP THỊ LẠI LẦN 2.
8. ĐIỀU QUAN TRỌNG TRONG CUỘC ĐỜI
  - GÁN cuộc nói chuyện với nỗi đau hoặc sự quan trọng ( con người, tài sản, tình yêu thương ) chốt sales gán sản phẩm với câu chuyện đó
9. ĐỪNG KHIẾN KHÁCH HÀNG CẢM THẤY BỊ TẤN CÔNG
  - TẬP TRUNG VÀO VẤN ĐỀ KO LAN MAN. nói ít nhưng nhiều nghĩa.
10. KHUYẾN MÃI CÓ GIỚI HẠN
11. RAPPORT LẬP LẠI MỤC TIÊU
12. SỬ DỤNG LÝ DO MUA HÀNG : CAM KẾT, GIAO HÀNG, TỐC ĐỘ khan hiếm, NĂNG LỰC BÁN HÀNG.
13. tìm ra tử huyệt và tấn công : tiền, chết,bệnh,sỹ diện, già,xấu,danh vọng,
14. TẤN CÔNG NHIỀU GÓC ĐỘ TẠO NHIỀU NICK FACEBOOK KẾT BẠN VỚI KHÁCH HÀNG VÀ CŨNG NÓI TỐT VỀ SẢN PHẨM CỦA BẠN.
15. HIỆU ỨNG ĐÁM ĐÔNG GỬI CHO KHÁCH HÌNH ẢNH SẢN PHẨM ĐANG CỰC KỲ ĐẮT HÀNG
16. kích thích cảm xúc được quan tâm của khách qua cách nhập vai bán hàng khi cha

