# 1 销售的产品一定要有自己的特色 大家都知道

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-08-19

*第一篇：1 销售的产品一定要有自己的特色 大家都知道销售的产品一定要有自己的特色 大家都知道，在淘宝上做生意，非常透明。买家不费吹灰之力就能查出你卖的这个产品，其他卖家都卖多少钱。如果想交易量高，就只能以价格取胜，价格战就打响了。但是长期...*

**第一篇：1 销售的产品一定要有自己的特色 大家都知道**

销售的产品一定要有自己的特色 大家都知道，在淘宝上做生意，非常透明。买家不费吹灰之力就能查出你卖的这个产品，其他卖家都卖多少钱。如果想交易量高，就只能以价格取胜，价格战就打响了。但是长期这样循环下去，卖家的利润空间越来越低，最终没法维持下去。所以，要卖就卖有自己特色的产品。做一样产品，首先要想到，我这款产品的卖点是什么？买家为什么要买我家产品。在纸上至少要列出2-3点与众不同的特点来，才能开始销售。2 要善于利用工具（推广）我们要学会“善假于物也”。现在淘宝有那么多的商家，怎么才能叫自己的商品快速被买家看到呢。对，就是要学会利用淘宝的一些营销工具。我们是从09年开始用淘宝直通车的，很多店主都说直通车是烧钱。其实不然，点击了才收费，点击你产品的人，一定是被你的产品所吸引，有可能他今天不会买，但是在对比了其他产品后，如果他觉得你的产品性价比高，那么说不定过几天，他会来光顾的。做直通车一定要有耐心，要持续的做，效果才会显现出来。还有淘宝其他的一些推广产品，我们都会去尝试，只要能带来流量，就一定有销量。但是前提是，你的宝贝一定要很优秀，宝贝描述一定要详尽具体，叫大家一看就有购买的欲望。3 做好售前售后（专业，热情）有了好的产品，有人来咨询了，那么，下一步，我们就是做到对自己的产品了如指掌。也就是要做到专业和热情，给客人的感觉你就是专家，你就是朋友，值得信赖。那么客人买这个产品的几率就在95%以上了。网上买东西，很多买家还有一个顾虑就是售后问题。比如有质量问题怎么解决等，所以完善的售后服务是我们赢得顾客再次购买的利器。我们的原则就是，客人就是上帝，有什么问题一定耐心细致的解决，绝对不让客人多花一分钱。有时候我们宁愿吃点亏，也要做好售后。相信付出总会有回报的。客人这次在你这里消费，感觉很?娣酚趾茉蓿敲此遣还庾约夯峋９夤耍不峤樯芘笥押屯吕垂夤四愕牡?铺的。4 诚信 诚信这个问题，看似老生常谈，但是，还是不得不谈，因为它是开店的根本。诚信不光包括不欺骗顾客，也包括，诚实定价，把最好的产品，以最实惠的价格给顾客。对，就是性价比，如果你的产品性价比高，那么销量绝对不成问题。5 坚持 万事开头难。身边很多朋友看我在淘宝开店做的风生水起，也开始尝试开店，但是大部分都是三分钟热度，没开一个月就关张了。什么事情刚开始都不是一开始都是一帆风顺，但是只要你努力了，坚持了，相信都能做好做大。

**第二篇：如何让大家都知道你的美容院**

如何让大家都知道你的美容院

美容院从营销上讲属于营销终端，同时又是构成街市的重要风景，在一定程度上反映了一个地区的经济发达程度与人文景观。一些规模不大的美容院更是星罗棋布于城镇各处。然而，近年来雨后春笋般涌现出的装修豪华，功能齐全，服务周到，交通便利的大型美容院对于小型美容院来说，显然是一个巨大的冲击，再加上近些年各地下岗的失业人员增多，农业剩余劳动力向城市流动，造成同类小型美容院增多，生意难做的现象。但如果经营得法，往往也能生意兴隆，财源滚滚。

因此，如何吸引大众的目光，获得较多光顾，增加人气，对于有着明确，较窄经营范围的小型的美容院来言，是一个值得探讨的问题。小型美容院在宣传推广中存在的问题是：

1、广告宣传投入普遍偏少

一些小型美容院广告投入偏少，即使一些精品特色店，也是如此。宣传利用渠道单一利用当地报纸，而且偏重于晚报，偶尔有利用广播的，还有少数美容院只在自家门口做几个灯箱广告。

2、宣传频率低

一些店铺只有在开张之时，才注意做一些装饰，促销或散发传单之类的事情，而其他时间则主要忙于业务。宣传的行业面窄，主要集中一些小区。

3、没有一个叫的响的宣传品牌

有些店铺没有名称，只是简单挂一块招牌，上书或“美容美发”之类，有些即使有名称，却往往雷同，比如“靓丽美容院”等，一些店铺由于商住合一，所以生活色彩教浓厚，有的地方随处可见锅碗瓢盆，有的忙于缝缝补补，有的地方四处悬挂衣服，这些对顾客还是有很大的影响。以上问题总体反映了相当一部分业主品牌意识不强，还没有认识到搞好宣传推广对美容院经营的重要性。

针对现阶段问题的特点，可以采用如下改进方法：

1、增强品牌意识，观念上树立品牌推广的重要性，品牌宣传不仅对大型美容院，对小型美容院有一样重要，同样能产生很好的利益推动作用。

适当利用报纸电台电视户外媒体或印发一些宣传资料，把一些促销信息，产品信息，及特色服务的信息及时传递过去，尤其在销售旺季到来时，更应该这样做，以广泛吸引消费者。

3、注重店名的设计

力求雅俗共赏，富有亲切性，亲和力，做到从店名上就能吸引人，比如同样是美容美发店，有的就命为某某形象设计中心，某某皮肤护理中心，把对问题的理解提高一个层次。

4、讲究店面店内装饰

店面是一家店铺形象，设计得整洁美观会给人留下很深的印象，让人闲逛也愿意进去，成为吸引人气的不可偏废的一笔，店铺内部多张贴几张产品宣传画，布置出其乐融融的气气氛，写出欢迎用语之类，不用很大的投资就可以使顾客有个好心情。

5、完善牌匾设计内容应包括：

一个完整的牌匾设计内容应包括：店铺名称，属性，经营种类范围，门牌位置，联系电话，还应该有广告语，体现经营理念与作风，当然字的大小可以根据设计需求适当调整。

6、适当增加文化气氛

比如在书报拦上摆几本新出版的时尚类刊物，过年过节时写一些春联等等，这样可以扩展顾客感受。经常有条幅，立牌等宣传标语，以烘托气氛。

7、经常开展一些促销活动

以吸引新的顾客。比如节假日打折，降价，每日有特价服务，在节日时比如情人节，妇女，母亲节有礼品赠送或相应的折扣。

8、改进与加强服务

处了地理环境处于闹市区之外，一些店铺的服务对象便呈现出明显的区域性，即有一个辐射半径，应着重通过搞好服务，加强与所在社区及周边单位的关系，吸收回头客，作为一种促销手段。

总之，小型美容院在经营过程中，突出宣传推广的整体性，情感性，广泛性，时代性，对自身的发展是大有裨益的。

**第三篇：怎样销售自己和产品**

怎样销售自己和产品

做为公司的业务员把产品销售出去才是工作的首要任务，但要把产品销售出去就得去找客户，做为新手找客户真是一个很大的难题，那么怎么去找客户呢

1、在开始找客户时你首先要做的工作是把自己要推销的产品摸索透，要尽量多得去掌握产品的一些知识，因为这些知识都会帮助你克服在业务工作中遇到的困难。试想一个对自己产品不了解的人如何去说服别人购买你的产品呢，然而缺少产品知识的你也会让客户对你产生介意的，所以在开始业务工作的开始你首先要把自己的产品了解清楚，那么你要了解的内容就有：产品名称,产品内容,使用方法,产品特征,售后服务,产品的交货期,交货方式,价格及付款方式,生产材料和生产过程，也要了解一下同行产品及相关的产品。做完这些工作你就可以去跑业务了，掌握了这些知识你的业务工作做起来就会事半功倍。

用一句话来概括就是尽量让自己成为产品的专家,您是帮助客户解决问题,而不是给客户制造问题!

2、客户该怎么找呢，对于新业务员，网上找客户是开始的最好选择，所以先在网上通过一些商业网站去搜索一些你客户的资料，由于你已经掌握了你产品的知识，那怕是通过电话联系客户对你也不是很难的。

用一句话来概括就是尽量花费较少的时间找到更多的潜在客户,没有潜在客户就没有成功客户!

3、除了网上找客户外，你也可以通过专业的杂志之类去找客户，现在杂志行业都比较普及，这类的杂志上的客户都比较使用，一般来说只要出现在杂志上的公司都是存在的，比较好的杂志有慧聪，环球等，这类的杂志行业分类比较清楚，容易找客户。

用一句话来概括就是尽量走专业化的路线,少走弯路,重点向公司领导取经!

4、前面都是业务员找客户的开始，每个新业务员从前面2个方面都可以找到客户。但业务工作开始后，找客户就会离开那些方法了，因为业务工作到最后客户都是来找你而不是你去找客户了。当你在从事业务工作的过程中，都离不开去拜访客户，那么在拜访客户中如何去培养你的客户呢

很多业务员去拜访客户都会把重点放在客户上，因为去拜访客户才是自己要做的事，但实际应该不是这样。你前去拜访的客户只是你的潜在客户，成功与否取决你的个人表现能力，这样的客户你最好不要那么的去关心他。那么你去拜访客户该做些什么呢，每次去拜访客户最好是去认识那些坐在等候室里和你一起等候采购接见的那些业务员。认识那些人才是你去拜访客户的目的。那些人手里有你要做的真正客户，而都是他们已经开始合作并了解客户的底细的人。只要他们愿意介绍给你，那么你还怕没有客户做吗？每个工厂或公司的产品，在生产过程中都要采购很多材料，这些材料都是通过采购从销售这些材料的业务员手中买回来，生产那些材料的公司如何的多你应该很明白，只要你有诚心去结交那些业务员，没有人不愿意和你做朋友，当你拿出自己的联系本和他们交换客户时他们也很愿意。他们不但要把客户介绍给你，还会给他们的客户推荐你的产品和你，当然你也要同样去做，这样你的客户就会自动来找你了！

用一句话来概括就是把自己要做的事情安排得当,重点---次要.必要---正常.留心周围,用心推销!

5、说到最后，做业务就是在做一个人脉过程，你的关系网越大那么你做起业务来就会更轻松。在你经历上面的步骤后，你找客户的方向应该从客户那转移到和那些业务员做好关系上了，没事你就往他们的公司跑，和他们聊天交换客户，只要你有技巧和有诚心，总是会有好的客户给你做，在你交换的过程中你的客户也会多了起来。因为你可以把从A那交换到的客户去和B交换，再把从A。B那交换到的客户去和C交换，你的客户群会像滚雪球一样越来越大的。

用一句话来概括就是将心比心,广交朋友.没有人脉就没有魅力!尽可能成为一个陌生圈子的中心人物!

6、除了可以让你相关联的行业里的业务员给你介绍客户外，你还可以用另外一个方法去找客户――就是让你的客户去给你介绍客户。这个方法说起来虽然难，但做起来并不难，当你诚心对客户好的时候，客户就会把你的优点介绍给他的朋友，因为那个企业老板没有几个从事同一个行业的朋友呢，要是没有那么他就不是一个成功的老板了。做生意都是靠互相牵带的，靠自己一个人白手起家毕竟很少，都是有亲戚或朋友先开始做后带起来的。尤其是如今这个家族企业遍地的时代更是这样。这样客户介绍给他的朋友来和你做生意，因为他是由朋友介绍来的，对你已经很肯定了，这样的客户几乎做起来不费什么力气还很保障。

用一句话来概括就是管理好重点客户,重点培养感情.时刻为客户想解决问题的办法,及时告诉您的良策!

7、这个方法是一个很讲究技巧和诚意的方法了，当然如果你做不到那个程度你可以不用去运用，掌握好上面的那些方法，你已经是一个很成功的业务员了。我曾经在这个方法中丢掉很多客户，但我相信他是存在的并可以执行，就是让你的竞争对手给你介绍客户。做业务做的就是一个运转，业务做到最后就可以灵活得做，因为你的公司所生产的产品不一定都可以满足整个市场，那么当你遇到你不可以满足的客户时，比如你的价钱太高，质量太高客户不可以接受时，那么你可以找一家生产和你相同的产品的厂家，把客户介绍给他。相同道理当那家厂家遇到符合你产品要求但他自己又无法生产时，就会把客户介绍给你。虽然道理是可以行得通，可是操作起来并不容易，很可能你遇到的那个厂家的想法和你想得不一样，这样你会很吃亏。

用一句话来概括就是君子爱财,取之有到,诚信交易,友谊永存!

最后需要说明的就是:推销有两层字面意思第一层是推广,第二层是销售.还有两层现实意思第一层为自我展示,第二层为自我实现.从自己开始推荐,以产品销出为平台,到创造价值为目标,逐步完成推销生涯,实现多赢格局

**第四篇：《雾都孤儿》 自己感悟 大家欣赏**

雾都孤儿

人民文学出版社

一个生命和生活悲催的小。。。一个敢于直面生命磨难的故事，一部让我为之震撼的小说——《雾都孤儿》。

故事讲述的是一个名叫奥利弗的悲惨人生和遭遇，叙述了他在孤儿院里的生活，后来被送到棺材店当学徒，遭受到各种非人待遇和折磨。每每看到他努力的生活都会禁不住潸然泪下，然而尽管生活如此煎熬，他都不放弃生活的希望和勇气。狄更斯笔下的他依然无法逃离命运的坎坷。在难以忍受饥饿和暴力时，他选择逃离到伦敦，却不行落入贼窝，被迫训练成了扒手。即便如此，他依然坚持着，这种精神感动着我激励着我。

记得给我印象最深的是他在孤儿院的日子，他所居住的贫民习艺所是一八三四年一会通过的新的济贫法更便成为政府对平民进行救济的唯一方式。而就算是政府救贫，却也无法温饱。其中有一段是我无法理解的，当小小的奥利弗被难堪的饥饿所迫说了声“我还要添一点”，结果却立即引起那个习艺所上上下下全都惊慌失措，董事会的那位“穿白坎肩的先生”更一而再据此断言，“他将来得给致死”还险些为她自己招来在烟囱里憋死的灭顶之灾！作者用这几句话生动的揭露了现实的残酷啊、黑暗，让我体会到了那个年代下的压迫和封建。原来在英国，同样也有这样的歧视。贫穷常被视为罪恶的，何等的荒谬观念！可笑，又更可气。

即便是黑暗和令人痛苦的社会，却也拥有一些温暖和善良。奥利弗的贫苦并不影响他遇到仁美的朋友，还有一位母亲形象的女扒手南希，冒着生命的危险为小奥利弗逃离悲惨的生活，虽然她最后被赛克斯打死，足额是故事中一个光辉的形象和人性的代表，这是书中为数不多的感动，同时也让我感到欣慰。

有人说，一本小说的精髓在于前者，这是一个不可或缺的部分，他是故事的灵魂，作者的思想，每次看完我总会想到一八一七年的油灯下，作者狄更斯埋头书桌上，奋笔疾书，写下一部部抨击黑暗现实和社会的小说用笔杆扛着思想，宣泄着对现实的不满，并想从此改变现状。那么多年后，中国的鲁迅同他一样，希望因此而拯救社会和国家。虽然历史不同，经历不同，但却拥有者同样伟大的胸襟和抱负。这是每个时代的标志和精神。

无论何时，我们都不要放弃生的希望，无论何地，我们都不能放弃对于生命的信仰，只要活着，一切皆有可能。要记住小奥利弗被抓后说的话“你们可怜可怜我，把书和钱都送回去吧”。即使失去一切，也不丢失自己的尊严。人活着就要奔向自己的梦想，不要畏惧，更不要退缩，命运在自己手中！

**第五篇：兔子什么都知道**

【兔子什么都知道】给兔小白的情书

（二）2024-11-08 19:12:55

亲爱的小白，简约不是少，而是没有多余。足够也不是多，而是刚好你在。—— ——兔小灰

亲爱的小白，生活充满了意外，你永远也猜不透接下来发生的会是一场车祸还是 一场爱情——抑或是这两者会同时到来。所以趁着车祸尚未发生之前，让我们抓 紧时间相爱吧。——兔小灰

亲爱的小白，你是如此纯粹而美丽。你的表情就是你的心情，那样的心情里，没 有心机，只有心。和你呆在一起简单的一分钟，生命便又富足了六十秒。似乎每 见你一次，我都会善良一点点，世界也就可爱一点点。是你教会了我在快乐里学习快乐，在伤心中认识自己的心。——兔小灰

亲爱的小白，你常常会无缘无故地发起呆来，每当你发呆时我就觉得整个世界都 被你隔开了，整个世界当然连同我在内。我知道我就在你身边，可是你又究竟在 哪里？不要总呆在你的世界里不出来好吗，那会让我更好奇地想要一脚踏进去一 窥究竟。我想要和你拥有共同的秘密，因为共同的秘密就是共同的悲伤和快乐。——兔小灰

亲爱的小白，如果这片森林里还剩下最后一只兔子在温柔地注视着你，那么，我 无法假装那不是我。——兔小灰

亲爱的小白，这片森林变得越来越喧闹了。吵嘴的乌鸦不停地唱着难听的歌，喜 鹊和夜莺却变得沉默。人类拿着砍刀冲进森林，到处都是伐木的声音而少了啄木 鸟那亲切的哆哆声。喧闹的声音里似乎只听得到喧闹而听不到真实的声音。所以 当我想聆听你的呼吸时，我会选择紧紧地捂住自己的耳朵。——兔小灰 亲爱的小白，我想爱不是魔术，爱是神迹。爱不是布告，爱是呢喃。爱不是选择，爱是非谁不可。爱不是一片领地的扩张，爱是对一口深井的挖掘。爱不是为了战 胜死亡，爱是为了赢得生命。——兔小灰

亲爱的小白，你的呼吸是绿色的。你的眼睛里有一片湖泊，湖泊里有森林的倒影。你的叹息也是绿色的。你的每一声叹息，都会引起森林里的一阵微风。微风从 湖面经过，并沾染了树叶的味道与颜色，然后微风轻轻掠过了你的鼻息。因此你 的呼吸是绿色的。——兔小灰

亲爱的小白，我离天堂的距离刚好有我离家那么远，而我离家的距离刚好有我离 你那么远。——兔小灰

亲爱的小白，每片云朵都可以是某种动物的形状，只要你的想象力足够。你说天 空中小猪追着小猫跑，小猫踩在了小马背上。然后一朵积雨云飘来，你眼睛突然 有点湿，风把所有小动物都赶跑了，你想起已有好久没见他。然后每片云朵也都 可以是某只兔子的样子，只要你的想象都被想念占据。——兔小灰

亲爱的小白，有一天我了解到了甜蜜是什么，是因为我看到我和你的爱情里爬满 了蚂蚁。你说蚂蚁喜欢吃甜食，是因为蚂蚁都是女孩子变的（而且她们再也不用 担心会吃胖了）。那么如果我是一只蚂蚁，如果把你的微笑比作夹心面包的话，我又 该从哪一口开始咬起。还是我总舍不得咬下最初的一口，而是把有关你的一切统统 制作成回忆，囤积在我原本阴暗潮湿的洞穴里。看着长长一队搬家的蚂蚁，你问我 是否能分得清两只小黑点之间的不同。我说在一只蚂蚁的眼中，总有另一只蚂蚁 是与众不同的。——兔小灰

亲爱的小白，真正拥有过的事物是不可能完全消逝的。因为我现在和你拥有快乐，因此即便快乐有天走掉了，我们也拥有走掉的快乐。即便那些快乐看起来好像 都只是一眨眼的事，但还好有你陪我一起眨眼睛。——兔小灰

亲爱的小白，你拥有我一半的愉悦，我拥有你一半的哀伤。爱情里最美妙的交换 是什么呢？--我因为爱你而成为了你，你因为爱我而成为了我。我们却依旧还 是我们。——兔小灰

亲爱的小白，那些从来没有相爱过的兔子是不会真的死去的。未曾爱过也便未曾 真的拥有过生命。在我们所能拥有的一切事物里，生命无疑是最珍贵的。恰如在 所有能让我们分开的事物中，死亡是最美好的。——兔小灰

亲爱的小白，我们的生命实在太短暂了，所以一定要抓紧时间去尽可能多的地方，玩尽可能多的游戏，拥有尽可能多的故事，领略尽可能多的风景，爱上尽可能 唯一的那只兔子。——兔小灰

亲爱的小白，如果生命是一场寻宝之旅，最终我就会把你拖到上帝面前说，我 找到了这个。——兔小灰

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找