



营销十赢

# 目录

1

销售文化

2

销售品牌

3

销售责任

4

销售质量

5

销售服务

6

销售管理

7

销售人品

8

销售客源

9

销售情感

10

销售愿景

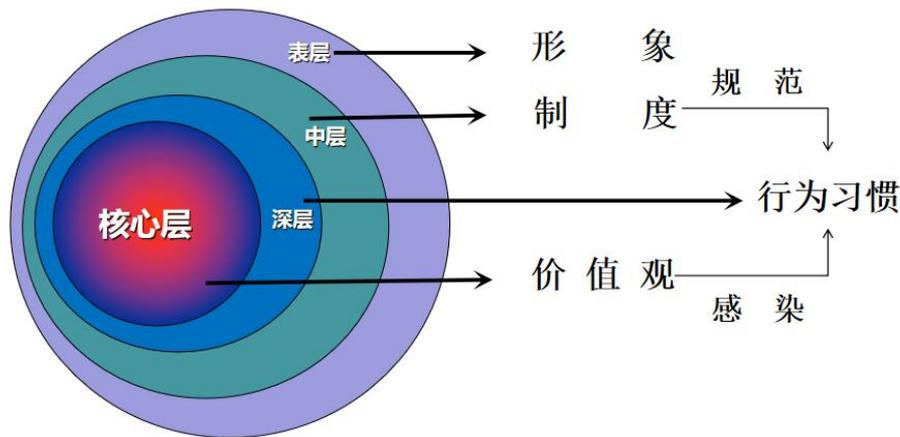
# 一、销售文化

- 什么是企业文化
- 为什么需要销售文化
- 怎样销售文化
- 注意事项

# 1、什么是企业文化

指企业在一定的社会历史环境下，在长期生产经营和管理活动实践中所形成的：

企业形象	制度准则
行为习惯	道德规范
价值观念	企业愿景



## 2、为什么需要销售文化

- A. 振东的文化是**先进的、充满正能量**的文化
- B. 人们更加注重**消费文化形态**的产品
- C. 我们的客户是高级知识分子，  
对文化的认知**更深刻**
- D. 使客户能迅速**认可**企业和个人
- E. 有利于建立**长期的**合作关系



# 3、怎样销售文化

## A. 积极参与 企业文化建设

认同企业的理念和价值观

学习、吃透公司涉及素质、觉悟的课件

积极参与公司组织的各项活动

学习、吃透公司各种模式、理念

# 3、怎样销售文化

B. 把自己当成  
企业文化的使者



案例：吕绍宁接待焦点徐丽总

# 3、怎样销售文化

## C. 讲企业的发展史



# 3、怎样销售文化

D. 讲我们的特色文化  
(慈善、爱国...)



↑ 取名振东

爱国  
初心



↑ 国庆成立

# 3、怎样销售文化

E. 学会使用公司的各种文化展示物

杂志、宣传手册  
两微一站、节日问候短信等



↑ 公司杂志

↓ 公司宣传册

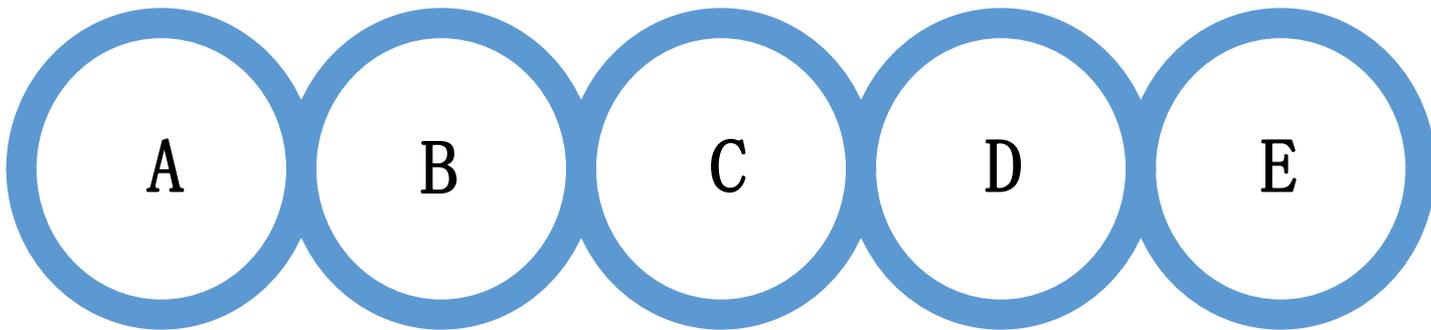


# 3、怎样销售文化

F. 充分应用各种外部机会和平台展示公司文化



## 4、注意事项



需要什么  
学习什么

需要什么  
推销什么

时刻注意自己  
的行为习惯

随身携带文化  
理念的物品

理念展示  
多样化

## 二、销售品牌

- 什么是品牌
- 为什么要销售品牌
- 怎样销售品牌
- 注意事项

# 1、什么是品牌



品牌=品×牌

品=品质×品格×品德

牌=形象×口碑×影响

品是内涵，牌是形象



- ◆ 只要其中任意一项为“0”结果等于“0”
- ◆ 成功的品牌绝不只是依靠一个条件而成功；
- ◆ 失败的品牌却可以因为一个条件而失败。

# 1、什么是品牌

A. 是一种符号系统——标识、色彩及他们的组合



中國銀行  
BANK OF CHINA



北京大學



中茶  
CHINATEA



China  
unicom 中国联通

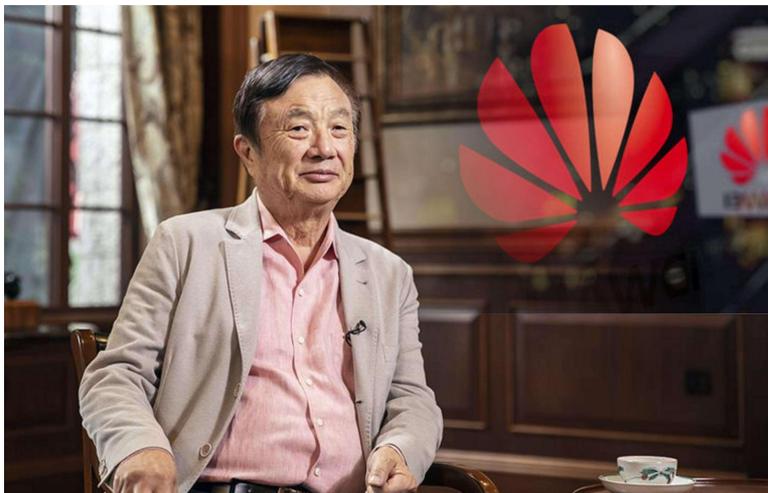


故宫博物院  
THE PALACE MUSEUM

100  
益佰制药

# 1、什么是品牌

B. 是一种价值观——企业和企业家的价值诉求



华为核心价值观

以客户为中心

以奋斗者为本

长期坚持艰苦奋斗

# 1、什么是品牌

C. 是一种信仰和生活方式——物质、精神体验

振东信仰和追求

与民同富 | 与家同兴 | 与国同强



# 1、什么是品牌

D. 是一种差别化的标志——品牌内涵



格力  
让世界爱上中国造

联想

- 人类失去联想
- 世界将会怎样



lenovo  
联想

# 1、什么是品牌

E. 是一种无形资产——知名度、美誉度、忠诚度

## 云南白药

国家保密秘方

中华老字号

中国医药第一股

充分凸显文化价值



云南白药  
多剂型发展



## 2、为什么要销售品牌

- A. 能够建立**消费者**满意度和忠诚度，引导消费
- B. 增强**员工**的自信心，从而增强企业向心力
- C. 提高**企业**知名度，促进产品销售
- D. 提高**企业**核心竞争力，增强可持续发展能力
- E. 创造更多的**社会**效益，体现企业价值



# 3、怎样销售品牌

## A. 个人品牌

性格特征（义气、善良、勇敢等）

擅长技能（演讲、唱歌、写作等）



关羽 义气



弹琴

# 3、怎样销售品牌

## A. 个人品牌

主动展示自己



# 3、怎样销售品牌

## A. 个人品牌

结对子成小组  
互相约束不良习惯  
树立正能量形象



# 3、怎样销售品牌

## B. 团队品牌

根据团队个性  
展示核心形象

如：

- 营销铁军形象
- 研发国际化、专业化
- 生产严谨形象
- 中药材标准引领形象



# 3、怎样销售品牌

## B. 团队品牌

### “每月一策”活动

每月每人  
推出一策 上报评审  
每月一表彰一奖励



# 3、怎样销售品牌

## B. 团队品牌

推出各种  
内部品牌活动  
并大力宣传  
一般自奖  
特殊上报奖励



# 3、怎样销售品牌

## B. 团队品牌

### 弘扬仁爱天使品牌

01

各司、各省成立  
仁爱委员会

02

必须有医生  
参与管理

03

自己策划组织活动  
救助困难大病患者

# 3、怎样销售品牌

## C. 产品品牌

根据产品特征，差异化推广



医生



店员、消费者

# 3、怎样销售品牌

## C. 产品品牌

处方药  
运用九大学术  
打造专业化形象

临床研究

互联网推广

医师培训班

病例讨论

医患互动

专家委员会

学术会议

员工自己组  
织推广

学术专员  
推广

# 3、怎样销售品牌

## C. 产品品牌

非处方药  
了解并满足  
消费者需求



男用小黑瓶 女用小白瓶

**达霏欣**  
**首创男女分型**  
止脱又生发  
振东达霏欣

# 3、怎样销售品牌

## C. 产品品牌

自上而下  
各个层级自己制定  
产品品牌任务  
设金、银、铜三个品牌



# 3、怎样销售品牌

## C. 产品品牌

活动必带品牌  
把各种品牌策略  
列入各种团建活动



饮片公司周周有活动

事事出品牌、喊响大品牌  
人人带品牌、人人是品牌

# 3、怎样销售品牌

## D. 企业品牌

### 塑造企业家形象

爱国情怀——  
企业家爱国，就是做好产品  
为中国人设计，让中国人健康  
我是这么想的，也是这么做的！



# 3、怎样销售品牌

## D. 企业品牌

统一个人形象

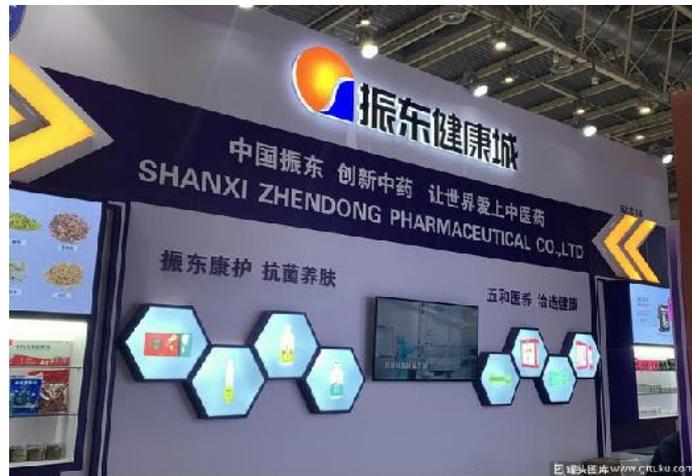
胸前有国旗，肩上有担当；  
心中有情怀，身上有品牌。



# 3、怎样销售品牌

## D. 企业品牌

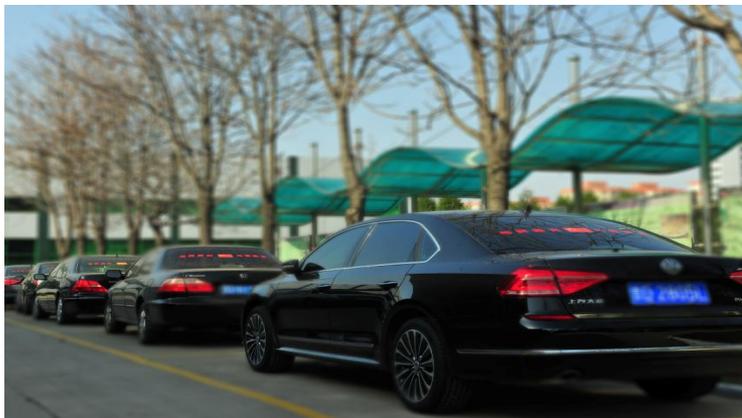
统一展会形象



# 3、怎样销售品牌

## D. 企业品牌

统一车体形象



后车贴



货车车身

# 3、怎样销售品牌

## D. 企业品牌

### 实行数字化身份管理

总号段规则

种植研发	1000-1999
生产	2000-3999
医 贸	4000-4999
五和医养堂	5000-5999
营 销	6000-9999

振东电信号码:

17799990000~17799999999

生产体系一把手规律

长治振东	2001
大同泰盛	2002
屯留五和堂	2003
太原安欣	2004

.....

# 3、怎样销售品牌

## D. 企业品牌

### 组织正能量活动



青岛CSC0年会 篝火晚会演变为爱国大巡游



员工自发组织 爱国保钓大行动

# 3、怎样销售品牌

## D. 企业品牌

文化感染



统一自称 振东XX



节气养生诗



早安视频

【健康护理苑】PM2.5，宅在家里也躲不开的污染源！

振东健康 2021-12-11 06:50



注意：你家里的空气污染物不止“PM2.5”

00:00 06:33

护 2021年12月11日 星期六

雾霾时起如迷城，  
霾散日出内外通。  
不见室内有菌落，  
时添滤净换新风。

每日主题微文

## 4、注意事项

- A. 产品质量精益求精
- B. 言行承诺高度一致
- C. 适应变化不断创新
- D. 各种形象标准统一
- E. 持之以恒脚踏实地



## 三、销售责任

- 什么是责任
- 为什么要销售责任
- 怎样销售责任
- 注意事项

# 1、什么是责任

责 任

就是职责和任务，是在社会赋予的角色中，  
做好份内应做的事

## 2、为什么要销售责任

- A. 我们自身需要感悟责任、承担责任
- B. 社会**缺乏责任意识**，需要我们去宣传推销
- C. 可以让我们团队了解振东**责任和使命**
- D. 责任能增强团队凝聚力，提升工作业绩
- E. 责任是销售的一把**利刃**



# 3、如何销售责任

## A. 对自己负责：

让自己保持健康  
关注自己的成长

案例：王旭峰奖励自己读博经费



# 3、如何销售责任

## B. 对家庭负责：

孝敬父母  
家庭和睦  
悉心教育子女

案例：年底评优评金牌，父母骄傲



# 3、如何销售责任

## C. 对朋友负责：

真心实意  
信任、分享  
倾听、帮助

案例：给曾经帮助自己的朋友解决困难



# 3、如何销售责任

## D. 对客户负责：

满足需求  
保证利益  
合作共赢

案例：洛阳炼油厂退款事件



# 3、如何销售责任

E. 对团队负责：

对上级的尊敬  
对下级的关怀

案例：赵建斌请客事件



# 3、如何销售责任

F. 对企业负责：

用感恩的心去工作  
忠诚于企业

案例：张军卫从内勤成长为五和总经理



# 3、如何销售责任

## G. 对社会负责：

奉献爱心  
积极参与公益活动

案例：灾难面前 永不缺席

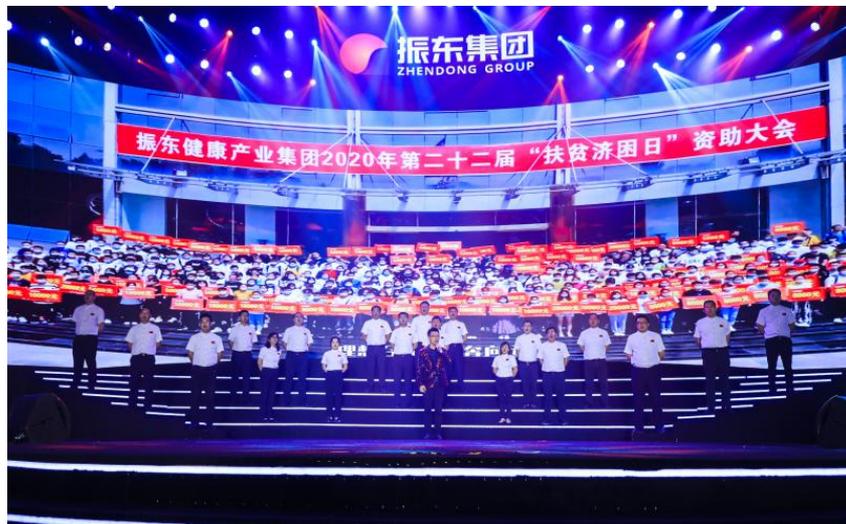


# 3、如何销售责任

## H. 积极对外宣传：

向客户宣传  
我们企业的责任  
和使命感

案例：企业始终坚持慈善扶贫



## 4、注意事项

- A. 责任是全方位的，不仅仅指工作
- B. 责任是**义务**，必须承担
- C. **主动承担**比被动承担更有意义
- D. 失责要勇于改正，不找借口、理由
- E. 注意**细节**，将责任养成习惯



## 四、销售质量

- 什么是产品质量
- 为什么要销售质量
- 怎样销售质量
- 注意事项

# 1、什么是产品质量

## 产品质量

质量的本质是**价值创造**，是让客户感到“物有所值”，  
是客户、供应商、企业眼中**信任的标志和诚信象征**。

**数量** 意味着钱和利润

**质量** 意味着企业的生命

## 2、为什么要销售质量

- A. 质量是顾客对产品的**最高**关注度之一
- B. 有利于建立顾客**忠诚度**，提高销量
- C. 能够督促我们不断提高产品品质
- D. 质量直接影响企业的效益
- E. 企业可持续创造和形成竞争优势的**保障**



# 3、怎样销售质量

## A. 持续科研

国内外科研机构合作，

紧抓**深度研发** 和 **二次开发**



案例：振东与澳洲阿德莱德大学合作科研

# 3、怎样销售质量

## B. 专业培训

通过专业培训，熟练掌握  
产品各环节**质量关键点**



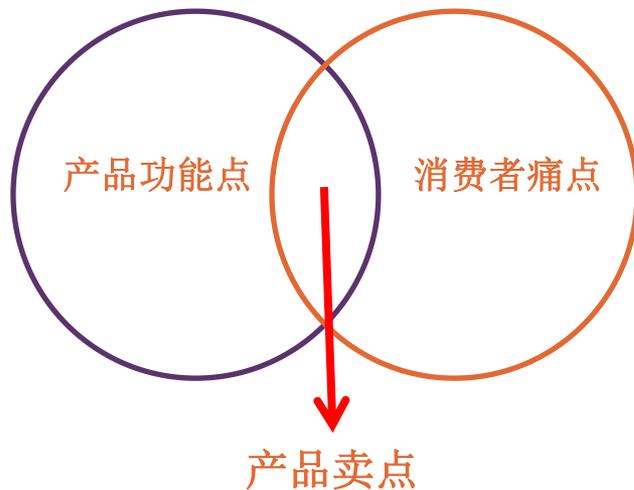
案例：岩舒从原材料到生产自动化控制**358**个质控点

# 3、怎样销售质量

准备2种学术材料  
A. 两百字  
B. 两句话

## C. 产品卖点

寻求**产品质量特征**，  
浓缩推出“卖点”



案例：五红汤分肿瘤方、产后方、白领方

# 3、怎样销售质量

## D. 研究竞品

研究竞品市占率、客户分类、  
营销学术点，差异竞争



案例：对标国际产品，差异化建立国人体质研究中心

# 3、怎样销售质量

## E. 产品疗效

敢于承诺**产品质量和疗效**



案例：内控标准高于国家标准



# 3、怎样销售质量

## G. 传递信息

及时向顾客**传递**企业质控  
和产品优化的最新信息



案例：舒血宁、比卡、岩舒质量标准提高

# 4、 注意事项

- A. 研究透市场需求, 与客户**心理**
- B. 研究透产品, 做产品专家
- C. 深挖品质独特性, 以“独特品质”为**核心**  
销售主张, **强力传播**;
- D. 通过顾客满意度测评, 提高质量要素
- E. 产品质量需要坚持不懈地**改进**与**提高**



岩舒临床指南+SCI论文

## 五、销售服务

---

- 什么是服务
- 为什么要销售服务
- 怎样销售服务
- 注意事项

# 1、什么是服务

## 服 务

服务就是诚实、阳光地展示自己,在充分认识满足**消费者**需求的前提下,为客户着想,为客户所做的一切**有益活动**。

## 2、为什么要销售服务

- A. 市场竞争日益激烈的需要
- B. 客户**需求**越来越多、越来越高
- C. 刺激客户的消费欲望
- D. 使自己迅速得到认可，让客户产生信赖
- E. 是建立**企业信誉**的关键环节



# 3、怎样销售服务

A. 搜集客户、用户  
各类信息，入数据库



# 3、怎样销售服务

B. 研究透客户心理、爱好、需求，提供差异化、定制化服务

案例：为湖北某专家制作生日礼物



### 3、怎样销售服务

C. 帮助客户组织各种活动，  
展示服务水平

案例：帮助河北某医院组织全国会议



# 3、怎样销售服务

D. 定时拜访客户，创新沟通模式，可法定日化

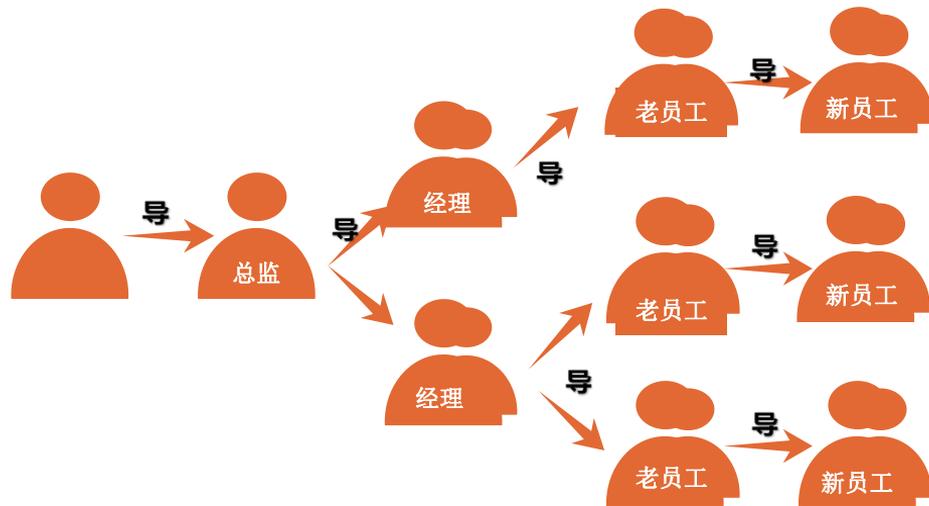
案例：组织培训、沙龙、不良反应反馈等



四川和怡大药房店员培训

# 3、怎样销售服务

E. 不断创新服务项目，  
提升服务品味



案例：专家运用公司导师制

- 一对一
- 凡在岗员工必有老师

### 3、怎样销售服务

F. 融入客户生活，  
家庭亲情服务

案例：陕西某代表帮助客户照顾孩子



# 3、怎样销售服务

G. 客户分级管理，  
不同层级不同的服务方式

案例：公司《星级客户接待制度》

星级标准	客户服务待遇
五星级	住宿五星级酒店，就餐标准150元/人，乘坐奥迪轿车/考斯特，董事长/执行总裁/运营总裁/研发总裁/党委副书记陪同，赠送价值500元左右礼品。
四星级	住宿准五星级酒店，就餐标准130元/人，乘坐广本/大众轿车，总经理/副总陪同，党委副书记负责公司参观座谈接待，赠送价值300元左右礼品。
三星级	住宿四星级酒店，就餐标准100元/人，乘坐奔驰/大众/丰田商务车，总监或大区陪同，党委副书记负责公司参观座谈接待，赠送价值200元左右礼品。

### 3、怎样销售服务

H. 开发、参与客(用)户  
各种集体与个人的活动，  
并总结提炼成模式

案例：各类爱心义诊、健康宣教活动等



# 3、怎样销售服务

I. 组织、参与各类校友会、  
联谊会，主动服务



案例：组建海南山西医科大校友会

# 3、怎样销售服务

J. 建立规范化的服务流程和制度，定期培训

案例：2010年会前会和差距会的基础上增加会中会



# 4、注意事项

- A. 注意着装、言谈行为细节
- B. 确保沟通渠道畅通反馈服务信息
- C. 可携带各种宣传资料
- D. 注意各种礼品的品位
- E. 可借助专业媒体或外部团队等平台



## 六、销售管理

- 什么是管理
- 为什么要销售管理
- 怎样销售管理
- 注意事项

# 1、什么是管理



本义为细长而中空之物，其四周被堵塞，中央可通达；表示**有堵有疏、疏堵结合**。



本义为顺玉之纹而剖析；代表事物的道理、发展的规律，包含**合理、顺理**的意思。

是社会组织中，为了实现预期的目标，**以人为中心**进行的协调活动。

## 2、为什么要销售管理

- A. 我们的管理很先进，需要客户认知
- B. 让自己融入管理、学会管理
- C. 好管理可以让客户**感受**到产品质量（必定高）
- D. 让客户感到你所管理的**企业素质**很高，值得合作
- E. 让客户感到和我们合作很**安全**，愿意长期合作



# 3、怎样销售管理

## A. 先研究透我们的程序、流程、模式

**振东集团**

### 文宣部编辑经理工作程序

**每日必做**

- 早上10' 剪报自己、增强自信。
- 10' 象一次整理户外运动。
- 细化一次当日工作。
- 参加一次网络式群聊会，接受工作。
- 转发当日微信报、推文。
- 与编辑人员沟通一次。
- 与相关平级同事沟通一次。
- 落实一次网络式完善的工作。
- 与其他部门沟通一次。
- 修改一次材料素材。
- 找一个主题部门领导沟通问题。
- 阅读人民日报、光明日报。

**每周必做**

- 下星期了解一次子公司信息动态。
- 帮助基层解决一个问题。
- 对自己的花草鱼养护一次。
- 与上级领导沟通一次工作。
- 征求一名员工意见和建议。
- 整理一次网络情况。
- 回顾并编写一个案例。
- 找一个职能部门领导解决相关问题。
- 与一个非公司的朋友沟通一次。
- 参加一次网络式群聊。
- 落实网络地址更新情况。

**每月必做**

- 印发一次内刊。
- 参加一次经营会。

**13. 逐条全文阅读浏览一遍。**

**14. 熟悉国内外一个员工姓名、特征。**

**15. 编辑稿件审核处理。**

**16. 纠正一个细节上的不正确做法。**

**17. 上网查阅一次有关业务信息。**

**18. 向顾问分享一下新的知识。**

**19. 计划一次网络的工作。**

**20. 写当天工作日志和工作记录。**

**21. 参加一次差班晚班后。**

**22. 向领导汇报一次当日工作。**

**23. 给家人或朋友、同事通一次电话。**

**24. 睡前20' 找当天工作的收获。**

**每月必做**

- 研究一次杂志编辑改进办法。
- 仔细修改一次员工来稿。
- 参加一次每周部门例会。
- 查阅一次与同事工作日志并找问题。
- 检查一次上网时传播落实状况。
- 检查一次工作差班晚班出勤落实情况。
- 对本职工作进行一次差班总结。
- 制定一次下周工作计划。
- 看一本相关杂志。
- 向领导汇报一次工作。
- 参加一次网络式群聊。
- 参加一次出差。
- 计划一下网络修改设置。
- 与材料部制定一次下半年费用计划。
- 完成一份下半年工作总结。

**每日必做**

- 练习一次差班量化。
- 参加一次全员业务文化观念培训。

日事日毕 日清日高

**振东集团**

### 文宣部编辑经理工作程序

- 参加一次经营工作大会。
- 到一各楼层单位采集“员工日记”。
- 落实一次差班未及时处理情况。
- 全面进行一次编辑记录。
- 与顾问进行一次业务沟通。
- 考察一次其它企业报刊。
- 开办一次网络行业服务再学习。
- 与商场领导沟通一次。
- 进行一次内刊质量分析。
- 参加一次有关技能比赛活动。
- 组织一次有关企业文化活动。
- 修改一次印刷排版情况。
- 有求征求一次员工意见和建议。
- 讨论一次人事工作。
- 参加一次岗位员工专业技能培训。
- 完成一门专业技能的学习。
- 进行一次全员民主评议。
- 对编辑进行一次。
- 观察一次其它行业、拓宽思路。
- 参加一次党、了解一下社会现象。
- 参加一次演讲与自我推销活动。
- 参加一次网络式群聊。
- 参加一次出差。
- 计划一下网络修改设置。
- 与材料部制定一次下半年费用计划。
- 完成一份下半年工作总结。

**16. 进行一次编辑交流。**

**17. 检查一次企业文化建设情况。**

**18. 读一本经营管理方面的书刊。**

**19. 发表一篇宣传方面的文章。**

**20. 评选一次优秀稿件并进行奖励。**

**21. 对本职工作全面总结总结一次。**

**22. 与一个企业内刊编辑沟通一次。**

**23. 制定安排一次下月工作计划。**

**24. 全身心锻炼，休息一天。**

**25. 与顾问“聚贤”高朋网络聚会。**

**26. 修改、打印编辑网络工作简报。**

**每月必做**

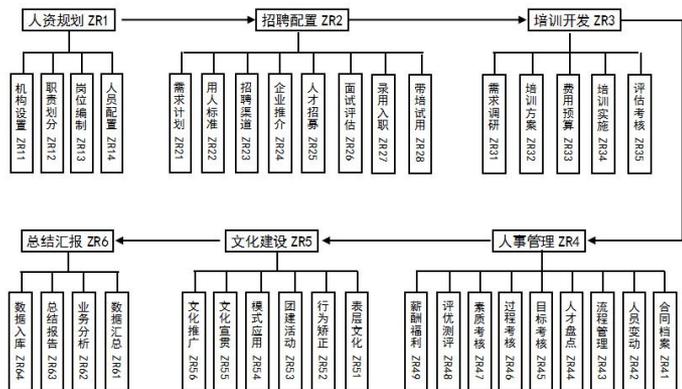
- 外出参加学习考察一次。
- 撰写一篇编辑网络的工作。
- 重点总结一次姓名社会人员。
- 差班总结一次季度工作。
- 计划一次下季度工作。
- 参加一次下级议上级活动。
- 参加一次部门人员综合素质测评。
- 对编辑网络、文化进行一次建设。
- 对网络网络进行一次更新整理。
- 写一份述职报告。
- 安排计划下半年工作计划。
- 与家人朋友相聚团聚一次。
- 完成一份前年工作总结报告。
- 参加一次演讲比赛活动。
- 参加一次员工福利、家庭慰问。
- 参加一次相关管理职业技能。
- 参加一次年终总结会。

**每日必做**

- 练习一次差班量化。
- 参加一次全员业务文化观念培训。

日事日毕 日清日高

### 人事部总监督管理流程 ZQ



## 案例：王旭峰成长过程

# 3、怎样销售管理

## B. 给合作单位或同行讲管理模式

行政类	人事类	素质类	营销类	生产类
工作程序化	三百考核	工作日志	三级营销管理	制度口语化
管理流程化	带培制度	轮讲轮训	文化营销	招标议价
制度表格化	导师制	批评与自我批评	慈善营销	管理三字经
阳光费用	内部职称制	特色称谓	四二四功法	差距量化

案例：肖凯开发四川某医院

# 3、怎样销售管理

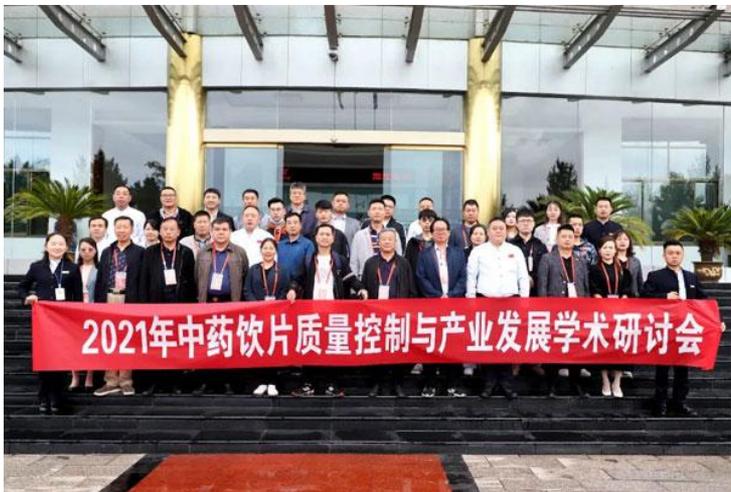
## C. 讲我们发生过的经典案例



案例：五和医养堂新团队通过“自我培训”快速成长

# 3、怎样销售管理

## D. 邀请客户到公司参观或指导



案例：饮片科技邀请客户在公司总部开学术研讨会

# 3、怎样销售管理

E. 与专业管理类院校开设振东管理案例分析课程或培训



案例：振东管理大讲堂



## 4、注意事项

- A. 擅长什么讲什么
- B. 要讲自己最熟悉的案例
- C. 销售过程中**不断学习**新的管理知识
- D. 要夸大、敢讲，语气要恳切、干脆
- E. 善于利用一些重要的场合



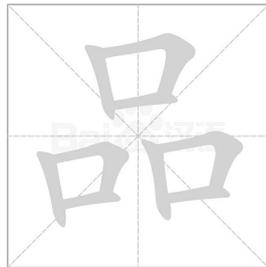
## 七、销售人品

- 什么是人品
- 为什么要销售人品
- 怎样销售人品
- 注意事项

# 1、什么是人品



简单的一撇一捺，寓意着**做人的艰辛**。



三个口的组合，反复咀嚼的结果，  
是**众人的评价**，公众的口碑。

人是因，品是果。人品即是**众人**对你的品德、品味、品质的**评价结果**。

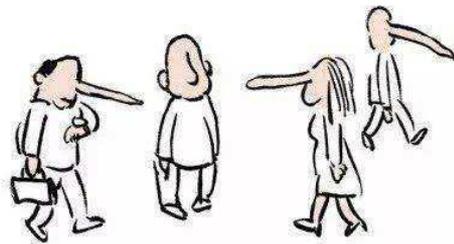
## 2、为什么要销售人品

- A. 销售的**基础**是人
- B. 产品与人品，是一个**结合体**
- C. 得到他人的认可与信任，由自己**品质**决定
- D. 以人品吸引大量**人才**，扩张我们的团队
- E. 以“品”服人，来赢得更多的市场**资源**



# 3、怎样销售人品

A. 说真话  
述真情



说真话的最大好处  
是不用老记得  
自己曾说过什么

案例：院长不愿参加会议，不想说假话

### 3、怎样销售人品

B. 厚道、诚信

案例：加错油，贴告示赔偿损失



# 3、怎样销售人品

C. 执着、勤奋



案例：院长每天坚持与高管电话沟通

# 3、怎样销售人品

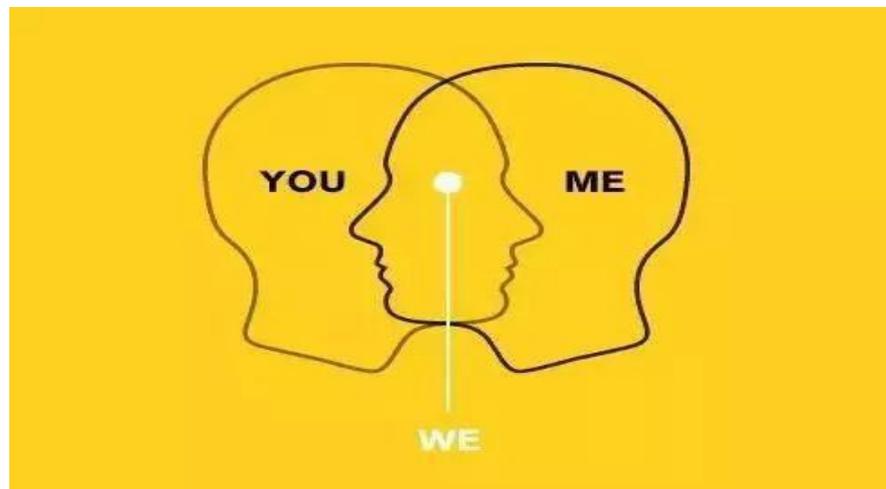
D. 专业、敬业

案例：院长参加答辩



# 3、怎样销售人品

E. 换位思考  
理解他人



案例：与OTC经销商品牌共建

## 4、注意事项

- A. 言行一致
- B. **阳光思维**，摒弃阴暗心理
- C. 恪守承诺
- D. 坦荡做人，自然轻松
- E. **专心**做事，倾情奉献



## 八、销售客源

- 什么是客源
- 为什么要销售客源
- 怎样销售客源
- 注意事项

# 1、什么是客源

## 客 源

- A. 是现有客户的**各种关系**资源
- B. 是客户**再生**的资源。

## 2、为什么要销售客源

- A. 这是一种 **营销创新**
- B. 能迅速增加客户群体，变单个客户  
为客户链
- C. 能增强现有客户的向企力
- D. 能使现有客户生命力越来越旺盛
- E. 迅速扩大市场份额



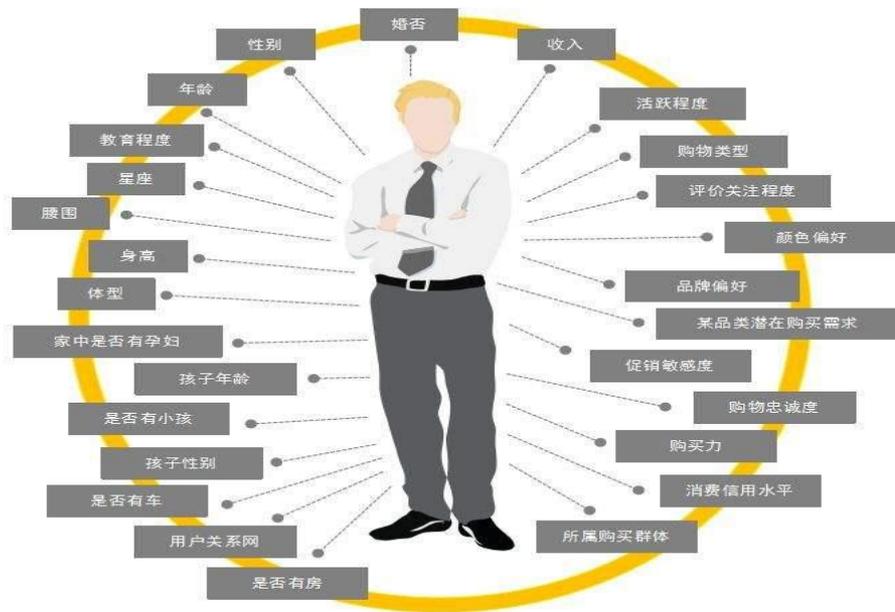
# 3、怎样销售客源

A. 学会延伸现有客户数据库，  
增强意识



# 3、怎样销售客源

B. 了解现有客户  
各种社会背景



# 3、怎样销售客源

C. 时刻体现自己优势  
使客户特别喜欢你  
有想帮你的欲望

案例：赵政带十几名处长参观公司



在自己的领域闪闪发光

# 3、怎样销售客源

D. 多给新客户讲  
关系好的重量级客户

案例：给新客户讲我们与林洪生、  
黄璐琦、孙燕等专家的故事



振东组织成立国际中医药肿瘤联盟

# 3、怎样销售客源

E. 选择性的多讲  
老客户的好处



# 3、怎样销售客源

F. 要讲老客户  
对新客户的良好评价



### 3、怎样销售客源

G. 找机会搭建  
联络沟通平台

案例：公司每年举办高峰论坛及药交会



振东主办的“晋东南”药交会

# 3、怎样销售客源

H. 结识新朋友，不忘老朋友

案例：院长不管与在位的还是退休的老朋友都有来往



## 4、注意事项

A

勤记通信方式  
常联系

B

多问多请教  
(内、外)

C

反应敏捷  
行动利落

D

多研究客户档案

E

快速融入  
客户文化圈

F

不算小帐  
不急功近利

## 九、销售情感

- 什么是情感
- 为什么要销售情感
- 怎样销售情感
- 注意事项

# 1、什么是情感

## 情感

是人对客观事物是否满足自己的需要而产生的**态度**体验。

其本质是生活现象与人心的相互作用下，产生的感受。

## 2、为什么要销售情感

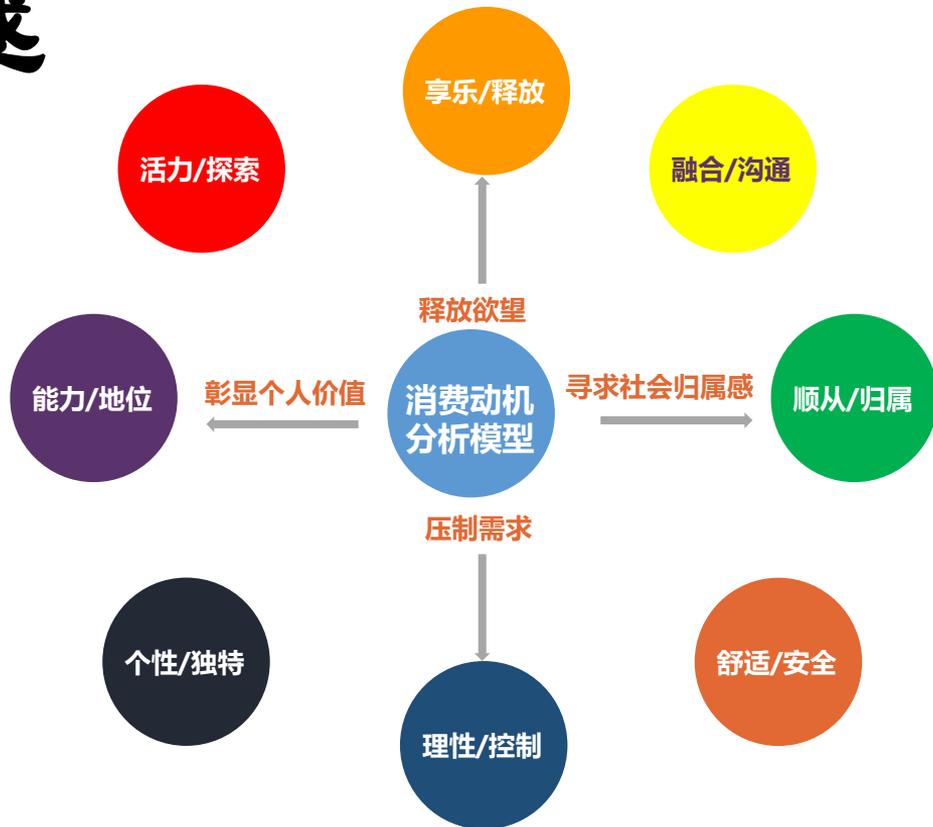
- A. 人是**情感动物**，对事态度易受情感影响
- B. 消费升级态势下，人的情感消费**需求**渐增
- C. 情感总能快速抓住人心，营造良好营销环境
- D. 情感让消费者自发推荐使我们获得**口碑和声誉**
- E. 情感能让品牌，有更高的**业务价值**



德芙将“爱情”与自己品牌绑定

# 3、怎样销售情感

A. 发掘客（用）户行为背后的潜在情感



### 3、怎样销售情感

B. 站在客户立场，安抚  
或放大对方潜在情感，  
引发共鸣



达罗欣地铁走心广告

# 3、怎样销售情感



亲情服务车

C. 急客户之所急  
想客户之所想  
帮助制定解决方案



端一杯热水  
递一条热毛巾



微笑服务  
真情振东

# 3、怎样销售情感

D. 把客户当朋友、  
亲人对待

理念：一握振东手，永远是朋友



与经销商联谊

### 3、怎样销售情感

E. 与客户分享开心、喜悦、正能量的事物



2021年春晚邀请抗疫英雄

### 3、怎样销售情感

F. 持之以恒 真诚待友，  
不以对方身份变化而变化



## 4、注意事项

- A. 要加强与客户深度沟通持续了解需求
- B. 情感营销是一个**体系**, 贯穿售前、售中、售后
- C. 功能利益与情感利益**和谐统一**
- D. 情感营销是长期行为一定要坚持不懈
- E. 一定要真诚, **表里如一**



# 十、销售愿景

- 什么是愿景
- 为什么要销售愿景
- 怎样销售愿景
- 注意事项

# 1、什么是愿景

## 愿景

就是把企业规划的宏伟蓝图，展现在我们客户面前，  
以达到让客户与我们长期合作的目的。



# 3、怎样销售愿景

A. 各子司、各省区召开  
“振东发展我献策”活动



临床品牌化



OTC学术化

如何从我出发，实现战略规划？

# 3、怎样销售愿景

## B. 了解企业的中长期规划

案例：岩舒当年投产当年销售1个亿



五和医养堂上市计划

# 3、怎样销售愿景

C. 开展“振东发展战略征求意见”系列活动



分管线三级专家  
网络建设



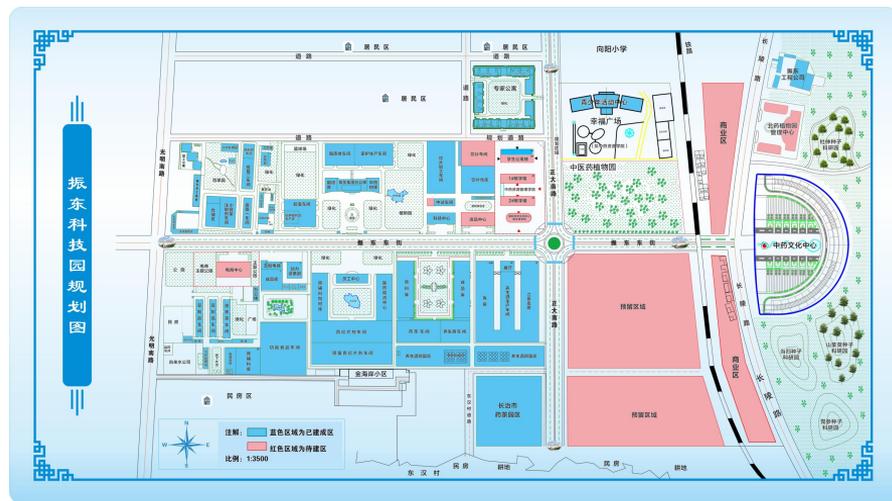
连锁直营合作  
“群品进药店”战略

向政府、专家、经销商、小股东等征求意见

# 3、怎样销售愿景

D. 做学术时先介绍企业蓝图

案例：创造了“四个第一”



振东科技园规划图

# 3、怎样销售愿景

E. 可以适当夸大规划目标

案例：当年提出的百亿振东目标  
2022已经实现

先定一个小目标



### 3、怎样销售愿景

F. 一定要用数字化来体现

案例：做报告用数据说话



年增长26% 三年业绩 **翻一番**



十年打造 **200亿** 振东

# 3、怎样销售愿景

G. 和我们不断超越的  
企业比较

案例：亚宝药业、神威药业



### 3、怎样销售愿景

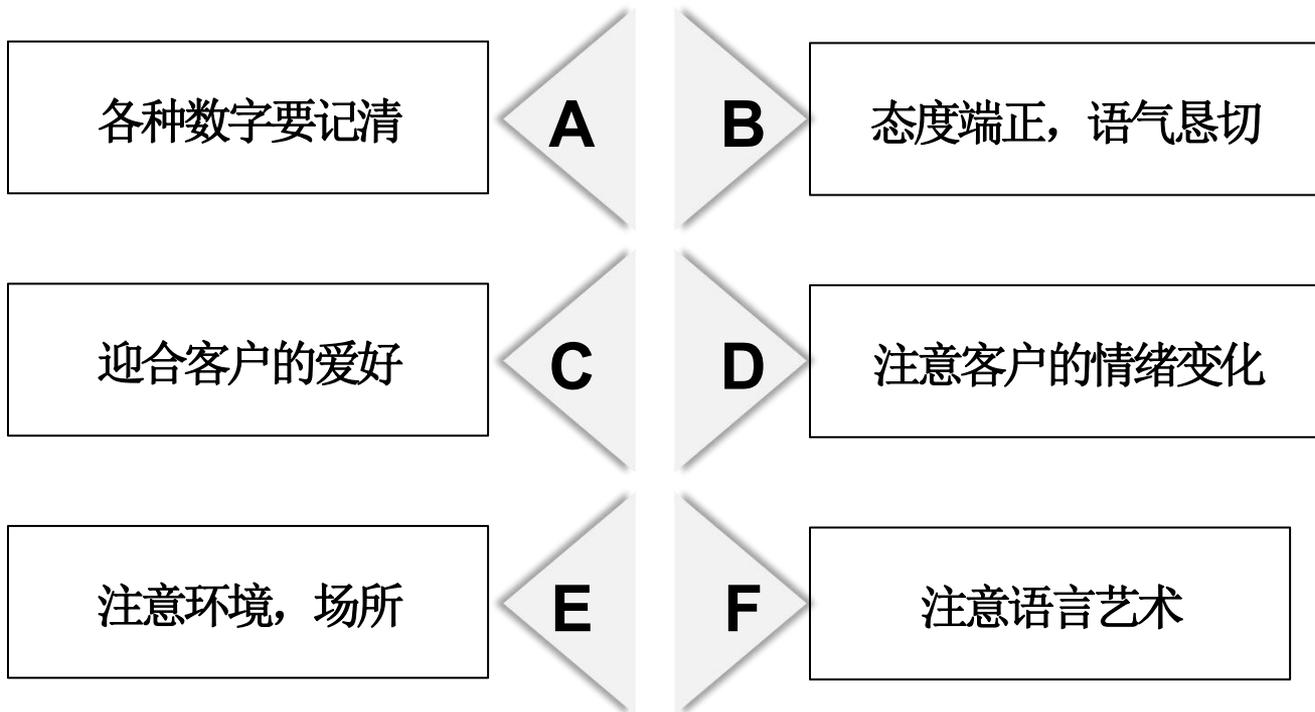
H. 描绘蓝图时，口气要果断、  
坚定，让客户产生真实感

案例：承担中医药走向国际的使命

中国振东 创新中药  
让世界爱上中医药



## 4、注意事项



营销归根结底是与客户交朋友  
获得了客户的心，就获得了一切





企业家爱国 就是做好产品

**为中国人设计 让中国人健康**

我是这样想的 也是这样做的