小满云课堂

小满云课堂 第277期

成为外贸TopSales的实战指南

老生常谈的话题，找点新角度

Jac 2025/04/24

小满云课堂

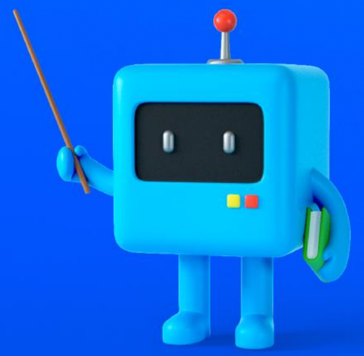
特别说明：请找小满官方索要PPT

小满云课堂

课件领取方式

加企业微信，按指引领取课件~

KK 小满科技



小满云课堂

1.熟知产品，可以顺畅回答客户所有产品问题

2.懂客户，会背调，有客户画像系统

3.听得懂讲得清问的准，打造谈判系统

4.为你的沟通者创造极致的舒适度

小满云课堂

利用背调信息跟客户做关联

- 夸赞客户：20年？行业领先？坚守领域？
- 我看了您的产品有……特点
- 我看了您的领英好专业，看得出来您用心了……
- 您网站上写质保3年，可是我们的产品质保两年……
- 我不推荐您买这款产品，因为您网站……
- 让客户感觉你真的在关注我，不是泛泛而谈
- 供应商一大堆，用心的才值得真心

小满云课堂

客户画像系统

- 亚马逊客户怎么谈？
- 选品阶段不一样MOQ接受程度不同？
- 上架阶段要的资料特别多：照片，卖点短视频
- 小批量，但是强定制，真的很烦
- 站内竞争激励，站外引流客户做没做？
- 订单小，交付压力大，FBA直发，全检
- 客户要的这款亚马逊真的好卖吗？
- 专业性不强，顾虑多，热情及时是要义

小满云课堂

会谈判：需求分析

- 不要包装请报价
- 为什么不要包装？
- 猜一猜：多装少花钱
- 不要包装怎么卖？包装还得买，还得包？费用？
- 不要包装产品损坏概率有点高，总体成本？
- 可以报价，但是……
- 我有办法帮助客户吗？

小满云课堂

需求分析：从报价机器变成方案专家

小满云课堂

有温度，创造舒适度

- 备忘录
- 汇报材料
- 新品推荐
- 老客户汇报材料
- 帮老客户成长

小满云课堂

帮B卖更多给C，卖更多的C

- 销售素材
- 销售培训
- 联合参展
- 品牌招商
- 联合研发
- 复盘失败案例
- 定位打击

小满云课堂

学会商机管理：销售漏斗

背调是为了啥

小满云课堂

客户资源（询盘，开发信，展会名片等）

↓

第一封回复

↓

探讨设计款式

↓

同意打样

↓

样品合格

↓

成交

小满云课堂

学会复盘：查漏补缺

背调是为了啥

小满云课堂

日期	客户名称/项目	本次行为回顾（做了什么）	关键转折点（发生了什么）	亮点总结	盲区/不足	下次改进策略	今日一句话总结
2024/09/11	A公司 - 桌椅询盘	回复了报价邮件，并推荐热销款	客户未回复，怀疑是推荐产品不合口味	邮件结构清晰、语气友好	没有对客户背景做足调查，推荐不精准	推荐前应加一问，确认客户需求偏好	“下次，先问比先答更重要。”

背调是为了啥

小满云课堂

步骤	关键问题	示例指导
第一步：回顾事实	我做了什么？客户说了什么？发生了哪些关键动作？	比如：“我发出初次报价邮件，客户未回复”
第二步：识别转折	客户在哪一步态度开始转变？有无错失推进节奏？	比如：“客户问完交期后就沉默，可能回答不够具体”
第三步：提炼亮点与盲区	哪句话或行为是加分项？哪一点可能是失分项？	比如：“推荐产品得体，没确认客户预算”
第四步：策略调整	如果重来一次，我会在哪句话、哪个环节调整？	比如：“加一句确认需求偏好的提问”
第五步：记录输出	有哪些复用的经验？这次经验归纳成一句话？	比如：“先问再推，才能打中客户核心”

小满云课堂

互动问答

企微 JAC老师

小满云课堂

THANKS

扫码关注最新直播