

這門課為以下三種人設計～

- 一、你相信在茫茫人海中，一定有人需要你的產品或服務。
他們在哪裡？如何讓客戶自動上門？怎樣做到「不銷而銷」？
- 二、你有一定的經驗和歷練，要怎樣藉此建立事業？不再受制於人？
- 三、你希望有一天可以把興趣變事業，做喜歡的事過生活。

只要你具備以下之一，就是「有專業」

你在銷售

你有認證

你很擅長

這樣思考，讓你兌現具體價值

一、你在訴求「有需要的人」？還是「會付錢的人」？

鎖定目標對象、換位思考、弄清楚「誰」認為有需要？

二、你聚焦在「治病」？還是「賦能」？

比起確認自己哪裡有問題，人更期待自己將會很棒

三、真正的「痛點」是什麼？

聚焦在目標對象的「恐懼」，人會為避免恐懼付出代價

《專業有價》 ~ 建立「客戶自動上門」的系統

從「最小可行方案」開始

有開始就會有回饋

用「最易存活策略」落實

讓你持續產出、持續創造營收的關鍵

○ 以「最大轉換可能」思考

根據「數據」與「結果」設定經營策略

九大檢核點

效益 / 成本 / 滿足

主題 / 角色 / 形式

痛點 / 癢點 / 爽點