

寻求转介绍 不用催促也不用请求

Bill Cates, CSP, CPAE
www.ReferralCoach.com

促进转介绍 种下转介绍的种子 预示未来

1. “如果可以成为您的朋友、家人或同事的资源，我永远都有时间拜访他们。”
2. “如果我遇到很好的准客户，我怎么知道他们是否适合你的业务，以及你希望我怎样把他们介绍给你？”
3. “请在提示音后留言，如果您是别人介绍的，请让我们知道我们该感谢谁。”
4. 你的电子邮件签名用语
 - 只接受转介绍的客户
 - 不要把我当作秘密
 - 如果可以成为您的朋友、家人或同事的资源，我永远都有时间拜访他们。
 - 您对我的最好赞赏是把我介绍给您最在乎的人。

找出寻求转介绍的障碍并逐一击破

- _____ 你还没有提供足够的 _____。
- _____ 你会 _____ 关系。
- _____ 你看起来 _____ 或者 _____。
- _____ 听到 _____。

使用 VIPS Process™ 寻求转介绍

V. 讨论被认可的价值。

找出承认价值的话语。提出探索价值的问题。

I. 对待请求以_____的态度。

a. 预留足够的时间。每次会面都使用_____。

b. 从价值讨论转换话题，这样说：“我有一个重要的问题问您。”

P. 获得许可_____。

S. 建议姓名或类别。

1. 他们提到某个特定的人
2. 人们的类别
3. 你所服务的最佳客户类型
4. 分享你的目标客户清单
5. 得到向会计师和律师等具有影响力的人的引荐

客户还没有准备好讨论转介绍？

1. “下次如果您发现某个人该认识我或了解我的工作，请不要把我当作秘密。这样合理吧？”
2. “我只是希望您知道如果可以帮助您在乎的人，我永远都有时间拜访他们。有道理吧？”

了解新的准客户

1. “请跟我说说您喜欢或者欣赏他哪些方面。”
2. “他们生活中的哪些事情对他们很重要？”

确保有分量的介绍

1. 介绍应该是双向的。
2. 亲自介绍总是最好的。
3. 电子邮件非常高效。（或者发短信？）
4. 打电话可以，但是建议“语音留言”。
5. 讨论一下说什么来吸引准客户的注意力。
6. 永远不要在会议结束时，不知道每个人的分工和时间期限。
7. 以“感谢”信的形式作为提醒。