

任务 7、8:

一、名词解释

1、卷地毯式访问法：地毯式搜索法也称普遍寻找法，指营销人员在事先约定的范围内挨家挨户访问的方法，也叫做地毯式搜索法、逐户访问法、上门推销法。它是在不熟悉客户或不完全熟悉客户的情况下，推销员对某一特定地区和特定行业的所有单位或个人进行访问，从中寻找潜在的客户。

2、链式引荐法：所谓链式引荐法，就是推销人员在访问现有顾客时，请求为其推荐可能购买同种商品或服务的准顾客，以建立一种无限扩展式的链条。

二、不定项选择题

1、认定顾客资格的方法是“MAN 法则”，该法则考察的因素不包括（ D ）。

(A) 商品购买力 (B) 商品购买决定权 (C) 商品的需求 (D) 商品购买渠道

2、请老顾客写一封推荐信，然后由推销人员持推荐信上门走访新顾客进行推销，这种寻找推销对象的方法属于（ B ）

(A) 地毯式访问法 (B) 连锁介绍寻找 (C) 委托助手法 (D) 中心开花法

3、美国汽车推销大王乔吉拉德对他见过的人广泛分发名片，这种寻找顾客的方法属于(A)

(A) 广告法 (B) 委托助手法 (C) 竞争寻找法 (D) 贸易伙伴推荐法

4、关于开拓新客户的方法，下列说法不正确的是（ C ）。

(A) 多利用刊载本公司消息或本公司产品的报纸、杂志

(B) 参加同业的集会、同乡会、同学会、讲习会，以便搞好公共关系

(C) 一定要利用名人

(D) 与有关行业保持联系，以便获得有关的情报

5、汽车推销员雇请汽车修理站的工作人员介绍潜在购买汽车者，这种方法是（C）

(A) 连锁介绍法 (B) 中心开花法 (C) 猎犬法 (D) 人际关系开发法

6、推销人员在其任务范围内或特定地区内以上门走访的形式，对预定的可能成为顾客的企业或组织、家庭乃至个人无一遗漏地进行寻找并确定顾客的方法是

A

- (A) “地毯式”搜寻法 (B) 广告“轰炸”法
(C) 连锁介绍法 (D) 个人观察法

7、关于开拓新客户的方法，下列说法正确的是(ABD)

- (A) 多利用刊载本公司消息或本公司产品的报纸、杂志
(B) 参加同业的集会、同乡会、同学会、讲习会，以便搞好公共关系
(C) 一定要利用名人
(D) 与有关行业保持联系，以便获得有关的情

8、对顾客资格的审查主要应围绕以下几个方面展开(ABC)

- (A) 顾客需求审查 (B) 顾客购买力评价 (C) 顾客信用调查 (D) 顾客购买决策权

9、寻找潜在客户的方法包括(ABCD)。

- (A) 名人介绍 (B) 连锁介绍 (C) 广告搜寻 (D) 逐户访问

10、请老顾客写一封推荐信，然后由推销人员持推荐信上门走访新顾客进行推销，这种寻找推销对象的方法属于(B)

- (A) 地毯式访问法 (B) 连锁介绍寻找 (C) 委托助手法 (D) 中心开花法

11、无论什么地方，尽管进去，无论是谁，尽快请求见面，培养出销售人员的胆识来。这种开拓新客户的方法是(D)

- (A) 亲朋开拓法 (B) 关联销售法 (C) 聚会利用法 (D) 积极直进法

12、从自己的父母兄弟开始，还有曾经来买过一次的人，以及朋友的介绍等，逐渐扩大范围这种开拓新客户的方法是。(A)

- (A) 亲朋开拓法 (B) 关联销售法 (C) 聚会利用法 (D) 积极直进法

13、一个客户已经购买了海尔的冰箱，这是销售人员向他推销海尔的空调。这种开拓新客户的方法是。(B)

- (A) 亲朋开拓法 (B) 关联销售法 (C) 聚会利用法 (D) 无限连锁法

三、简答题

1、寻找客户的主要方法

连锁介绍法、中心开花法、会议寻找法、地毯式访问、人际关系法、个人观察法、资料查询法、委托助手法-猎犬法、广告法、贸易伙伴法、网上寻找法

2、卷地毯式访问法的优点有哪些？

这种方法的优点是具有访问范围广、涉及顾客多、无遗漏等特点。它是在不熟悉客户或不完全熟悉客户的情况下，推销员对某一特定地区和特定行业的所有单位或个人进行访问，从中寻找潜在的客户。所采取的寻找客户的方法就是把推销员按地区划片分工，逐户去访问。“地毯式”的访问所依据的原理是“平均法则”，即认为在被访问的所有对象中，必定有推销员所要寻找的顾客，而且分布均匀，顾客的数量与被访问的对象的数量成正比关系。因此，只要对特定范围内所有对象无一遗漏地寻找查访，就一定可以找到足够数量的顾客。

“地毯式”的访问，由于访问面广，了解市场信息较全面，同时也可以扩大推销的产品在社会上的影响。由于直接接近客户，听到各种意见，可以积累推销工作经验。这种方法是推销员成长的必由之路。在访问中赠送样品或向客户提供产品说明书。通过这种渠道，可以对特定区域内的个人、家庭或组织进行逐个地寻找。

3、寻找准顾客的方法

1. 卷地毯式访问法 (Cold Canvass)
2. 链式引荐法 (The Endless Chain)
3. 中心开花法 (Center of Influence Method)
4. 关系拓展法
5. 个人观察法
6. 委托助手法
7. 广告探查法
8. 文案调查法
9. 推销伙伴法
10. 从竞争对手挖走客户