

06 客户透视术

| 天眼透视——八步方程式 | |
|---------------|--|
| 1. 描述你的产品 | |
| 2. 描述你的客户 | |
| 3. 产品对应的人群 | |
| 4. 产品的使用场景 | |
| 5. 客户聚集在哪里 | |
| 6. 打入客户的圈子 | |
| 7. 与客户交谈&交谈收获 | |
| 8. 客户痛点&解决方案 | |



| 社交圈数据分析 | | | | |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|
| 朋友圈总人数： _____人 | 收入目标（打√） | 月入_____要求： | 月入_____要求： | 月入_____要求： |
| | <input type="checkbox"/> _____ | A类：___人 | A类：___人 | A类：___人 |
| | <input type="checkbox"/> _____ | B类：___人 | B类：___人 | B类：___人 |
| | <input type="checkbox"/> _____ | C类：___人 | C类：___人 | C类：___人 |
| 级别 | 人数 | 主要关系类别 | 主要需求 | |
| A类 | | | | |
| B类 | | | | |
| C类 | | | | |
| 分析总结 | | | | |
| 备注 | 本表与“客户透视术”配合使用，这是总表，统计社交圈总人数以及每个类别的人数，然后根据你的数据与参考数据进行对比总结，看实际情况与收入预期是否相符。关系类别诸如：亲戚、朋友、同学等。 | | | |



| 数据分析 | | | | | | |
|------|----|----|----|------|------|----|
| 类别 | 姓名 | 来源 | 需求 | 使用产品 | 跟进结果 | 备注 |
| 【A类】 | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |



| 数据分析 | | | | | | |
|------|----|----|----|------|------|----|
| 类别 | 姓名 | 来源 | 需求 | 使用产品 | 跟进结果 | 备注 |
| 【B类】 | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |



| 数据分析 | | | | | | |
|------|----|----|----|------|------|----|
| 类别 | 姓名 | 来源 | 需求 | 使用产品 | 跟进结果 | 备注 |
| 【C类】 | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

