

第六天挑战赠品：如何与你的粉丝互动？

欢迎来到【助燃者】平台！



我理解的互联网思维就是六个字：交互、交情，交易。

成交要有前奏，没有前奏，成交难如上青天！

做爱要有前奏，没有前奏，媾和难以达高潮！

前奏就是互动，互动就有交情，有交情就有交易。

前奏就是调情，调情就有激情，有激情才能四射……

在中国做生意，要找到蒋介石的两个儿子：

一个叫“讲关系”，另一个叫“讲交情”。

这是做生意人的第一铁律，网上虚拟生意，线下实体生意都是如此！

成交是从一开始的陌生人，到慢慢知道和了解，产生信任，最后，成为你的客户的一个过程。

交情，是“信任”的一个代名词。

今天的客户，往往有非常多的选择，没有交情，想要成交，就会变得非常困难。

交情从哪里来？

——从互动中来。

如何与你的粉丝互动？

你要遵循下面几个步骤：

第一，你与客户之间的互动，首先是由你主动发出的，这个行动的本质是什么？主动贡献价值，送给客户礼物。

第二，你和客户的互动，阶段性的行为结束之后，你应当预期客户将具备什么样的心态？采取什么样的动作和行为？

第三，在客户响应了你的“呼”之后，你要有途径，让客户知道，你收到了他的回应，并且能使得客户，继续期望你的下一步动作。

第四，通过提供价值，要让客户相信你是靠谱的，前端互动，就是要消除客户的疑虑，帮助他们意识到你的专业性、你诚信经商的品格。

第五，在这个互动的过程中，能否达到使目标客户意识到，你是他唯一（至少是最好）的选择？

互动的设计，还必须要使客户真实地意识到，如果他响应非常迟缓，那这个航班就要起飞了，他要误机了。

你的互动，必须使客户真正意识到，只要和你持续交往，他将会获利丰厚，选择你为卖家是非常划算的。

比如：

我给你的礼物，如果你受益了，你会知道平时没有人告诉你这些。

但是，我告诉你的这些，只是冰山的一角，还有更多的东西给你，把我多年学习领悟做事业、营销、健康、经营家庭等，最重要的资料分享出来，都是榨出来的精华，都是我过去研究过很多遍，把无效的，忽悠的，过时的全部过滤掉才有现在的精髓。

让你能迅速破解客户背后的行为，学会让别人按照你期望的去行动，只要你领悟到技术的精妙，你做任何事情，成功几率都会很高，包括沟通、销售成交、谈判、亲子教育，人际交往，婚姻……

互动最重要是，选准自己的立场，其实就只有两个选项，你只能选一个：

一是直接站在你本人的立场上；

二是按照客户的眼光和思维去设计。

如果你的事业、营销、健康、经营家庭之路走得很艰苦，那么，你一定是在第一个立场上，这是营销的一大死穴。

想要有交情，必须从第二个立场去设计互动。

人在乎的永远是他自己，人性是很难改变的。

有人经常去测试，一个创意是自己随便想出来的，一个是围绕客户想出来的，无一例外的发现，围绕客户想出来的，每次都有效，那

种从自己角度的臆想，每次很少有人响应…… 这就是第一个立场和第二个立场的区别。

互动的真正内涵是由“呼”和“应”的两个动作来完成的。有呼才有应，作为你，必须要主动呼，并且要简单，快捷。

如果你学了互动技术，你每次和客户互动，长期没有联系的客户，不怎么活跃的客户瞬间激活，并且跟你疯狂购买，购买完后，还对你感激不尽，就这么神奇，只要你按照潜意识编码程序技术加上《微信群营销》，一定可以达到神奇的效果，让你看到客户一个接一个给你送钱。

移动互联网是一个取款机，如果有谁掌握了密码，就可以在上面开箱取钱。

你的微信群，朋友圈、微公号三位一体的组合，就是打开取款机的密码，是联结关系网，人情网，互联网三网合一的核心按钮。

只要你掌握了这个密码，你就可以拥有取之不尽、用之不竭的财富。

亿万人海相遇，遇见便是缘，缘之所善则是有缘则圆。

记住：【助燃者】始终在你的身后守护着你。

王昱翔祝你：珍惜生命！热爱生活！笑对人生！



助燃者



王昱翔

更多**顶级咨询**请关注【**助燃者**】
微公号，关注即有**七份大礼**相赠；
或添加【**王昱翔**】微信号，备注
“**成长**”，即可参加相关课程。

