

CÁCH THU HÚT, CUNG CẤP DỊCH VỤ, VÀ GIỮ
CHÂN ĐƯỢC NGƯỜI MUA VÀ KHÁCH HÀNG GIÀU CÓ SUỐT ĐỜI

NGHỆ THUẬT BÁN HÀNG CHO NGƯỜI GIÀU

The Art of Selling to the Affluent



sale

MATT OECHSL

Tạ Thanh Hải dịch



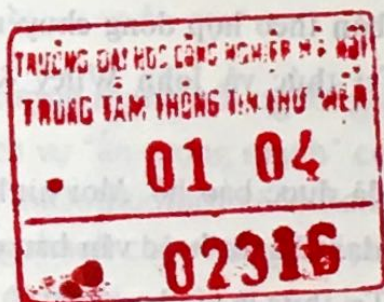
NHÀ XUẤT BẢN TRI THỨC

Matt Oechsli

Nghệ thuật bán hàng cho người giàu

Cách thu hút, cung cấp dịch vụ, và giữ chân
được người mua và khách hàng giàu có suốt đời

Tạ Thanh Hải dịch



NHÀ XUẤT BẢN TRÍ THỨC

MỤC LỤC

Chương 1: Thế giới người giàu ngày nay

Hồ sơ về người giàu ngày nay	14
Những thay đổi lớn của người giàu	16
Về cuốn sách này	19
Nghiên cứu đằng sau cuốn sách này: nghiên cứu về quyết định mua của người giàu năm 2012 và 2013	26
Tóm tắt	27

Chương 2: Sự thay đổi trong tư duy của người giàu

Việc ra quyết định trước và sau khủng hoảng	40
Mức sống trước và sau khủng hoảng	42
Tóm tắt	44

Chương 3: Gây ấn tượng mạnh với người giàu ngày nay

Trải nghiệm dịch vụ “ấn tượng mạnh” của bạn	50
Gây bất ngờ và thích thú: một cách đơn giản để gây ấn tượng mạnh cho những khách hàng giàu	51
Nguyên tắc có đi có lại	53
Khai thác thông tin về khách hàng	56
Kết luận	64

Chương 4: Nhân tố tin đồn lan truyền trong người giàu

Tổ chức một sự kiện cho khách hàng thân thiết	71
Lý do để tránh các sự kiện khách hàng quy mô lớn	74
Ba mục tiêu	77

Nghệ thuật bán hàng cho người giàu

Năm bước để kích hoạt tin đồn lan truyền	80
trong người giàu thông qua các sự kiện thân thiết	94
Truyền thông xã hội	98
Chiến dịch quảng bá tên tuổi	100
Tham gia	102
Thăm dò xã hội	106
Quay lại các cơ hội cũ	108
<i>Hãy xem chừng!</i> Năm cách khiến bạn	113
giống như đang chào hàng	
Kết luận	

Chương 5: Xây dựng các mối quan hệ cá nhân

Referral và giới thiệu	120
Các liên minh nghề nghiệp	127
Làm thân	131
Trở nên thân thiết	134
Vun đắp các mối quan hệ thân thiết	137
Tác động của kỹ thuật số	140
Giữ cho mọi chuyện đơn giản và riêng tư	144
Kết luận	147

Chương 6: Tạo ấn tượng đầu tiên đúng cách

Tác động của đại suy thoái	152
Ảnh hưởng của môi trường giao dịch	155
Sức mạnh của sự hiện diện cá nhân	157
Toát lên vẻ trang trọng (tư thế quyền lực)	159
Làm thế nào tạo được ấn tượng đầu tiên tốt đẹp	162
Một vài mẹo đơn giản	165
Kết luận	176

Chương 7: Người giàu nữ ngày nay

Rút ra bài học gì	181
Thiên đường bị đánh mất	186
“Khả năng buôn chuyện trời phú” của người giàu nữ	191
Những điều gây mất cảm tình nhất	193

Năm bước để thắt chặt các mối quan hệ với người giàu	196
Người nữ đối với người nữ	198
Kết nối	199
Kết luận	200
Chương 8: Những người giàu mới	
Sự phân chia thế hệ	204
Sức mạnh của tin đồn truyền miệng qua truyền thông xã hội	207
Việc ra quyết định	209
Giao tiếp	214
Sự tương đồng giữa các thế hệ	216
Kết luận	219
Chương 9: Hiệu ứng Amazon	
Trải nghiệm Apple	227
Tìm hiểu online	229
Kết luận	240
Chương 10: Làm thế nào để xâm nhập thị trường cho người giàu	
Nước Mỹ và 250.000 USD mỗi năm	249
Người giàu làm việc	252
Lối nghĩ	253
Tri thức	255
Cơ hội	257
Tự tạo ra cơ hội	258
Bài tập nỗi sợ lớn nhất	260
Kết luận	262
Chương 11: Vượt qua tâm lý ngại bán hàng cho người giàu	
Người sẽ phải vượt qua	268
Liệu đây có đúng là vấn đề không?	270
Hành động	272
Kiểm soát tiếng nói hoài nghi bên trong	277
Kết luận	289

Nghệ thuật bán hàng cho người giàu

Chương 12: Phát huy tối đa khả năng

bán hàng cho người giàu của bạn

Bạn có thể hình dung được trong tương lai bạn là một người giàu không?	297
Thu ngắn khoảng cách	301
Kích hoạt chu trình thành công của bạn	304
Những thành tựu trong quá khứ	307
Kiên trì trên lộ trình đột phá của bạn	314
Bốn đặc điểm của những chuyên gia bán hàng cho người giàu hàng đầu	321
Kết luận	327

Phụ lục: 12 điều răn về bán hàng cho người giàu 331

Chương 1

Thế giới người giàu ngày nay

Đôi khi, điều người giàu *không* làm lại có giá trị rất lớn.

Trong gần một năm, ông và bà Elliot đã quan sát quá trình xây dựng một căn nhà ven biển nằm bên kia con phố. Trên đường ra bãi biển, họ thường dừng chân và trò chuyện với người chủ nhà - Brad - mỗi khi anh tới giám sát việc thầu xây dựng.

Brad luôn vui vẻ trò chuyện với láng giềng. Anh rất thích nói về chất lượng vật tư xây dựng và tay nghề của công nhân. Anh thích dẫn họ đi xem nhà, đặc biệt là khi nó lại được xây lên từ một lô đất trống. Đây là căn nhà thứ ba của gia đình anh - căn nhà dưỡng hưu sau này của anh.

Tuy nhiên, một hôm, Brad không đến nữa. Thay vào đó là một tấm bảng của công ty môi giới nhà đất được cắm trước sân nhà. Tấm bảng ở đó trong nhiều tháng cho đến khi, đến lượt nó, giống như Brad, cũng biến mất.