本文目录

- 如何做好广告销售？
- 作为一个广告业务员怎么拉客户？
- 作为销售怎么得到信息来源？

如何做好广告销售？

好的销售人员，需要不停的修炼自己。萊垍頭條

好的广告人，必须成为好的创意人。萊垍頭條

新时代下的媒体人要有一种危机感和紧迫感，社会越来越快的更迭速度，生存压力的日益增大，一个优秀的广告销售人员除了要有强烈的拿提成的欲望外还要把握好以下几点：頭條萊垍

一、有什么，谁需要萊垍頭條

作为一个广告销售一定要懂得你手里有什么样的媒体资源，你所掌握的媒体资源的价值在哪里，要懂得并不断挖掘你所掌握的媒体资源的价值，你的媒体资源价值能给客户带来哪些影响市场的机会；什么样的客户最容易需要你的媒体资源，找到你的媒体资源价值和客户需求的结合点，以这个点为敲门砖去叩开客户需求的大门。垍頭條萊

二、勤开发，多联系萊垍頭條

确定了目标需求客户及与客户需求结合点后就要有计划有步骤地对目标客户进行大量的开发，在把自己的媒体资源传达给客户的同时排查潜在需求客户及现实需求客户，并通过各种方式不断与潜在客户加强联系、处好关系，增加与潜在客户的熟知度并不断用你的媒体价值的观点去影响客户，直到客户的潜在需求变成现实需求。萊垍頭條

三、弄清需求，捋清关系萊垍頭條

当客户有了现实需求我们就有了销售机会，接下来要做的就是如何把握住销售机会。首先我们要了解清楚客户需要什么样的媒体资源，如果客户需要的恰是你独家代理的资源或你特别有优势的媒体资源，那签下客户就比较容易。但当客户需求的媒体资源不只你一家拥有时，这正是考验你的销售能力的时候。你要想办法了解清楚客户此次媒体投放想要达到什么目的，此次媒体采购的标准或要求是什么，大概的

预算有多少等；以及此次媒体采购的发起者是哪个部门或领导，都有哪些部门领导参与方案的评比，方案的最终决策者是谁等。條萊垍頭

四、抓住人脉线和价值线萊垍頭條

当了解清楚客户的真实需求及内部关系后我们就要想办法围绕人脉和价值两条线来展开工作。萊垍頭條

从人脉线来说：首先，最好能发展一个内线，通过内线来了解客户的一些内部情况及都有哪些对手参与了此次竞争，好做到知己知彼。條萊垍頭

其次，要尽可能多的与参与方案评比的领导进行沟通，了解执行者、影响者、决策者的想法以及对此次媒体采购的关注点在什么地方，在做方案及价值分析的时候要照顾和平衡各位领导的意见，做到有的放矢。萊垍頭條

最后，了解关键广告负责人的需求和喜好，最好能了解到他的Burning Issue（燃眉之急）并协助解决，争取让他成为你的支持者。在与广告负责人的沟通过程中有时可能涉及到一些个人利益的问题，但这是次要的，因为你能给别人也能给，在大家都能做到的情况下，反而就没有多大价值，重要的还是要让负责人看到你的专业，看到如果能与你合作能给他在工作上提供哪些帮助，对他的前途有哪些影响，即使最后负责人真有个人利益的想法他也会选一家最放心的广告公司来合作。当然，如果能联系到最终决策人并得到他的认可是最好不过。萊垍頭條

从价值线来说：首先，要以自己有优势的媒体为核心结合客户的意见及需求制定方案，之所以要以自己优势的媒体为核心一是因为自己有优势的媒体能给客户节省投放费用这也是提供价值的一个方面，二是如果不以自己有优势的媒体为核心客户一旦认可你推荐的方案再让其他公司报价时可能会相差很多，最终你可能为他人作嫁衣。垍頭條萊

其次，方案做好后要站在客户的立场上为你的方案和客户的需求做价值结合点分析，分析你的方案为什么要这样做，这样做能给客户带来什么样的价值，而且在方案的具体投放上也不要一成不变，最好能根据客户产品的淡旺季或不同的季节或产品上市的不同周期等在投放次数及投放时间上有所变化，并站在客户的立场上说出理由等等，所有这些工作的目的就是让客户看到你的专业，让客户感觉到你是在处处为他着想，从而在方案上面首先赢得大多数负责人的支持。萊垍頭條

最后，除了方案之外，你最好还能提供一些方案之外的一些增值服务，增值服务可以是赠送资源，可以是品牌宣传建议等等，在增加方案被选率的同时也是与竞争对手有效区隔的手段。通过对方案的分析和对客户的引导，如果最终让客户认可你的

方案，从而以你的方案为标准参考其他公司的方案及报价，即使你的价格比别人稍高一点你的胜算也是最大的。萊垍頭條

五、勤学习，多总结萊垍頭條

所谓活到老学到老，一个人对待学习的态度直接决定了他未来成就的高度，而我们要想做好广告销售仅仅知道媒体及销售的知识是远远不够的，因为广告是建立在营销的基础之上的，还要通过不断的学习一些营销专家和广告专家的视频或书籍来提高自己的营销策划能力，并通过看大量的商战书籍学习一些赢单的策略或技巧，甚至学习一些广告设计制作的软件来提高自己的制作水平等，并不断对所学的知识进行总结，融会贯通、学以致用，最终让自己拥有品牌诊断的能力。萊垍頭條

六、持之以恒，坚持不懈萊垍頭條

做广告销售由于广告载体的不同可能出单的时间会有长有短，但不管周期长短既然选择了这个行业就要踏踏实实的做下去，不断地积累自己的客户资源，管理好自己的客户数据库，使认识自己的客户越来越多，而不能是开发了新客户丢了老客户，致使自己永远都是在联系新客户，这样你做起来就会特别累。萊垍頭條

维护老客户关系的方法有很多，比如：逢年过节发短信、发一些行业内的电视广告投放数据、发一些你认为比较好的营销管理短信或小故事等，这些在工作中自己都可以去总结。頭條萊垍

在这里强调一点，如果你自己对广告销售感兴趣同时也感觉自己适合做这一行，就不要轻易换行业，咬咬牙坚持下去，给自己定个目标，一年做不好两年，两年做不好三年，坚持下去不断的学习积累总结，十年以后你绝对就是高手中的高手。相反，如果你做个一两年感觉做不好就换行业，换行业后做一段时间做不好又换行业，如此反复下去你会发现你哪一行都做不精，哪一行都没有做好，和十年之前相比在专业知识或生存本领上你根本没有太多的长进，徒增的只有年龄。而其他和你一起入广告这一行坚持下去的同事已经成了广告行业的精英，收入也是刚开始的十倍甚至更多，此时你再后悔也晚了。萊垍頭條

作为一个广告业务员怎么拉客户？

你好，我做过多年的市场营销工作，发表一下我的看法。萊垍頭條

首先，你要找到你的目标客户在哪里，是那些人。頭條萊垍

你要针对你的广告业务找你的目标客户，有的公司专门做公交车和地铁广告，有的

公司专门做楼宇广告，有的公司专门做网络广告的。有的专门做电视广告的。投放渠道不同，广告主对象也不一样。頭條萊垍

以做网络广告公司为例，我认为是一些思维比较开放，容易接受新事物，相信网络，年纪一般比较年轻的老板。还有针对的产品，他们产品肯定针对年轻人，如果他们的产品针对中老年人，比如理疗保健器械，他们做广告一般在电视或者实体店做演示，因为这些器材需要体验才能有感觉，而且费用比较高。哪网络广告适合那些产品,像生活快消品，食品，衣服鞋帽，标准化小家电，餐饮、茶品品牌加盟，这些适合在网络广告，另外也符合网络广告覆盖全面，触达快，容易传播的特点。萊垍頭條

其次，怎么找到这些广告主。垍頭條萊

通过自己的人脉，同学、朋友、老乡关系。熟人关系容易建立信任，信任是做生意的基础；萊垍頭條

参加各种展会和活动。展会上有众多商家，企业，你可以去发送名片，找机会认识有决策权的人或者可以帮你引荐的人。活动，比如创投会，招商会，资源对接会。参加活动认识更多的人脉。條萊垍頭

加入各种协会，比如行业商会，老乡会，还有爱好协会，比如登山
游艇协会，这些协会参加者基本上都是老板或者职业经理人，有决策权。萊垍頭條

通过网络找客户，你可以去微博、微信、今日头条，百度问答，百度贴吧发布各种信息，招揽客户。萊垍頭條

第三，怎么联系，进一步沟通。垍頭條萊

有联系方式后，统一拉入你的目标客户微信群，每天在群里互动，发你公司的信息，发广告的作用，不要纯粹发广告，还要发些对他们有价值的，比如新闻早读，投资机会，企业管理咨询，还可以发送轻松搞笑视频，段子笑话，偶尔发些红包，总之要让群活跃起来，知道你是个热心的人，也是个做广告的人。萊垍頭條

私下电话或者微信沟通，是否有广告需求，最好有拜访的机会，面对面交流，更容易促成成交。萊垍頭條

第四，成交。萊垍頭條

如果客户有意向，抓紧时间，趁热打铁，促成订单。如果客户有疑问，立即说明，

带来的效果，公司的优势，投广告的建议，总之要给客户提供价值，不让客户觉得你是赚他们的钱，让他觉得你给他们解决问题。萊垍頭條

同时要简化成交流程，不要有繁琐的手续，流程要简单明了，给客户痛快。马上签单。萊垍頭條

"

作为销售怎么得到信息来源？

获取信息的主要途径有以下几种：萊垍頭條

一、公共媒体的信息 公共媒体的信息源：
电话黄页、INTERNET网站、广告、报纸、 各种杂志等。
这一类信息的特点是容易获得，信息量较
大，筛选工作有效率较低，但是还是我们获得信息资源的一个重要途径。頭條萊垍

二、政府信息 国家统计局统计年鉴 统计年鉴是各城市统计局，根据国家数据统计的要求对地方企业经济进行汇总分析的文献资料，它有企业销售、产值、利税等各种统计数据分析， 产值、利税等各种统计数据分析，是一个非常好的信息筛选资料，此资料可以通过地方的图书发行机构购买。 萊垍頭條

三、城市的各种会议、活动信息 该信息途径是一个高效的情报调查途径，它将为我们获取有效商机信息情报提供非常有价值的信息。 关注城市的所有酒店、宾馆、大型会议展馆;及时收集各企业、机关、组织举行的各种展览、及时收集各企业、机关、组织举行的各种展览、会议、贸易活动、市场推介会、促销会、
培训的参与企业信息，尤其密切关注IT硬件和软件 供应商、政府组织的活动。
條萊垍頭

四、社会信息调查公司 许多城市有专业的信息调查公司，我们可以通过合作获得有效的信息，当时这类的信息由于极具商业的价值，故客户的项目攻关将遇到较多的竞争对手，客户的理性度会受影响。條萊垍頭