

獨享
輔導包

只用這3招!

讓 **機械產業**
做到
年銷售額

4000萬

大陸傳產業B2B成功案例
值得學習!

資料來源：取材於大陸



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

育成中心引言

我們開始會為大家提供營銷成功案例，幫助大家能清楚明白其中他們怎麼變出錢的關鍵方法、步驟，以及思維和策略。千萬不要只當作故事看喔！

套一句顧問常說的：

主詞換掉，換你的，順了就順了！



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

育成中心引言

另外，如果您也有成功案例或見證想分享出來，也歡迎傳E-mail分享給我們！給愈多，得到將愈多！我們育成中心永遠與您站在一起，一起加油！

接下來將為大家分享：

《B2B機械產業成功案例》



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

我的網站電子商務經歷

一個偶然的機會，我認識了我合夥人的姐夫，他做木工機械配件產品，聊熟了之後，他說你們網絡營銷這麼厲害，為什麼不在網上賣機械試試？

我們三個一拍即合成為合夥人，14年11月註冊了一家機械公司。15年3月份的時候我們開始上架產品。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

我記得很清楚，當時上架的一批產品，有推台鋸、封邊機、數控加工中心等等，客單價10000左右，上午上架，下午就賣了兩台。

我以為是只有我們一家在賣，其實不是。為什麼我們能賣的那麼快呢？別人家都是隨便幾張圖，而我們是正兒八經做的五張主圖設計，還用了當時比較火的老闆不賺錢都跑了，類似這樣的話術，差距很快拉開。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

這算是一個非常好的開端，最終也讓我們一直做到了現在，現在想來，還是感觸良多。

營銷課程是我一直在關注的，其實我在大學期間就一直關注這方面，因為當時我也在做互聯網，我覺得對我在搞懂營銷和管理思維上的幫助還是挺大的。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

目前我們店鋪年銷售額4000萬，淨利潤400萬左右，團隊也已經很成熟，有100人。



與俄羅斯客戶商談



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

木工機械配件，行業門檻很低

我們這個行業最大的特點就是門檻很低，因為當地就是這個生產基地，大家彼此都很了解。想要做好，就要及時建立自己的門檻，建好自己護城河。

我們主要是從這三個方面去做的：



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

1、卡住價格段，做同價位的精品：

做電商就少不了不斷和同行PK，在PK過程中，我們定了一個策略，就是我們要做同價位的精品，保證在這個價格段的足夠競爭力。比如這個產品我們賣1萬塊，就必須是1萬塊的所有產品裡面最好的。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

2、深挖痛點、產品微創新：

都是標準品，一般來說，各家之間沒有太大差別，頂多功率大點、鐵皮厚點，但是因為我們有把客戶加到微信，有一個團隊專門跟終端客戶聊天，我們很容易了解到客戶的痛點，然後我們就會根據這些痛點微創新，同行抄都抄不完。因為我們的產品永遠有特點，人家沒有的，我有，人家有的，我的比他還優秀。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

3、打開思路，全網營銷：

我們最開始進入這個行業的時候，直通車一天30塊錢都花不了。但是我們仍然做了全網佈局，貼吧、阿里巴巴、知道、百度SEO，通通做了一遍。後來又及時把客戶通通加到微信。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

利器一：老客戶維護

老客戶群體可以說是我們能成功做到現在最好的護城河。

因為我們這個行業除了客流量之外，最大的問題應該就是轉化率上。產品屬性意味著客戶的詢單週期相對較長。受營銷課程學習影響，我意識到必須要學會將客戶引至微信來維護。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

我們會通過各種話術引導我的客戶加我的微信，然後我們就在微信上沉澱客戶。接著再通過各種方法，話術、問候方式還有朋友圈等，促進這些沉澱的客戶去成交。

比如說朋友圈的維護上，我是要求客服不要發硬廣，因為硬廣更容易被人 and 系統屏蔽。內容髮送上要求每週7天，其中4-5天發廣告，剩下2-3天發個人感悟或者其他。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

這樣就形成一種節奏感，既能宣傳到位，又不擾民。除此之外，我們還會偶爾送個小禮品在朋友圈進行互動。

通過這兩年的微信端維護，我們的老客戶溝通度和粘度非常高。可能很多一開始都是從一台七八千的推台鋸的老客戶，到今天都變成了二三十萬的大客戶。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

像今年過年那天，我一天接了6個老客戶，都是點名找我去談的。而且下的都是二三十萬的單，當天就成交了上百萬。而且老客戶還有給我們帶來新的客戶，這是一個非常棒的循環。



我們的工廠



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

利器二：產品微創新

產品微創新是我在營銷課程學到的一個非常重要的經營思路，我認為除非是非常非常標準化的產品，否則都應該進行嘗試，是領先對手的非常好的一個手段。

當然我們的微創新也是通過老客戶來進行的。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

我們公司有一個團隊專門跟終端客戶聊天，通過和客戶聊的過程，可以了解他們的痛點，然後我們再把這些痛點收集回來，做了很多的微創新。

比如我們做的第一個創新——推台鋸上的推台，當時競爭對手的都是單層的，然後我發現了還有一種很貴的是雙層的，而這個雙層的之所以貴，是因為還加了一些亂七八糟的東西。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

於是我們就多花了100塊錢的成本，把我們的改成雙層（捨棄了那些東西）。雙層就作為一個主賣點去推，編寫了一套話術：雙重加厚利於穩定性，利於推動的滑動性，增加使用壽命等等，一下子就賣爆了。

關於產品微創新，我還總結出了一些方法，其中最有用的就是「無中生有」：把原本大變小，小變大，別的有這東西沒有的，加到這個上面等等。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

通過產品微創新，率先占到市場，競爭對手就很難跟上，因為等競爭對手跟進，也賣一樣的產品，我們早就換別的賣了。當然，這對於供應鏈的要求也會比較高。所以我們很早就建立了自己的供應鏈，自產自銷。這時候產品成本還能進一步壓低，利潤自然也就上升不少。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

利器三：客服培訓

因為行業專業性比較高，客服一直是我們比較重視的崗位，總結了一整套模塊化的培訓方案。

一開始我也沒想到要做這個事情，培訓都是我帶著新人過兩遍工作流程。但經常出現這種情況，新人來了需要培訓，但是那段時間又恰巧我很忙，顧不過來。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

於是想到把培訓內容整理出來，包括產品賣點、客服技能包，都整理出來。

什麼叫技能包？就是跟客戶聊天過程中會用到的一整套話術。比如微信聊天中，如何能夠顯得我們很專業？

做木工的我們都知道要切的板是2米44乘1米22，所以我們每次都是在客戶問我們之前，首先問客戶，您切的是2米4乘1米2的板嗎？



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

客戶會說：對是的。無形當中就會覺得挺專業的，其實這只是個常識問題。

產品賣點上，為了避免新手客服弄混，我們對每一個產品進行整理，產品賣點、產品參數、使用視頻等等這些，即使對於產品還不夠熟悉，也都能夠應付的來。因為聊天話術、產品賣點這些都已經總結的好好的，客服就是跟機器人一樣和客戶聊天，也能把客戶聊下來。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

育成中心認為

過去，我們做的生意，都是「流量轉化率」生意：買流量，賣貨，賺差價... 這樣本質上沒問題，錢也賺了。但是，一直沒有安全感。因為廣告一停下來，這錢就沒得了。而且隨著競爭變大後，流量會越來越貴，一味的投廣告就變得得不償失。



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

而有頭腦的賣家就懂得建立自己的「流量池」，本案例的主人翁這一點就做的非常好，懂得發展老客戶的潛力，同時著重對產品優化和創新，進一步增加老客戶信任。

對於已經能夠在淘寶上獲得客戶的賣家，一定要建立左手淘寶，右手微信的思維，當然產品本身的優化也同樣重要，不然一定走不遠！



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

【最後重點提醒】

- 1、網站一定要全網佈局
- 2、善用網路工具
- 3、不斷學習很重要

像本案例的老板很懂得善用網路工具，
(微信、淘寶..)，大家也可以藉此舉一
反三，可利用Line@、FB粉絲專頁、
messeger.. 來作推廣運用喔!

資料來源：取材於大陸



只用這3招，讓機械產業 做到年銷售額4000萬

【溫馨提醒】

育成中心提供非常多營銷knowhow
歡迎大家多多善用&學習!
以極低的學費來支持大家!

營銷大滿貫系列課程 (點此查看)

- (V) 300種增業績方法 每天十分鐘!
- (V) 300多個實操案例 快.準.狠 搞定業績!
- (V) 30節課程 用營銷賺大錢!

資料來源：取材於大陸