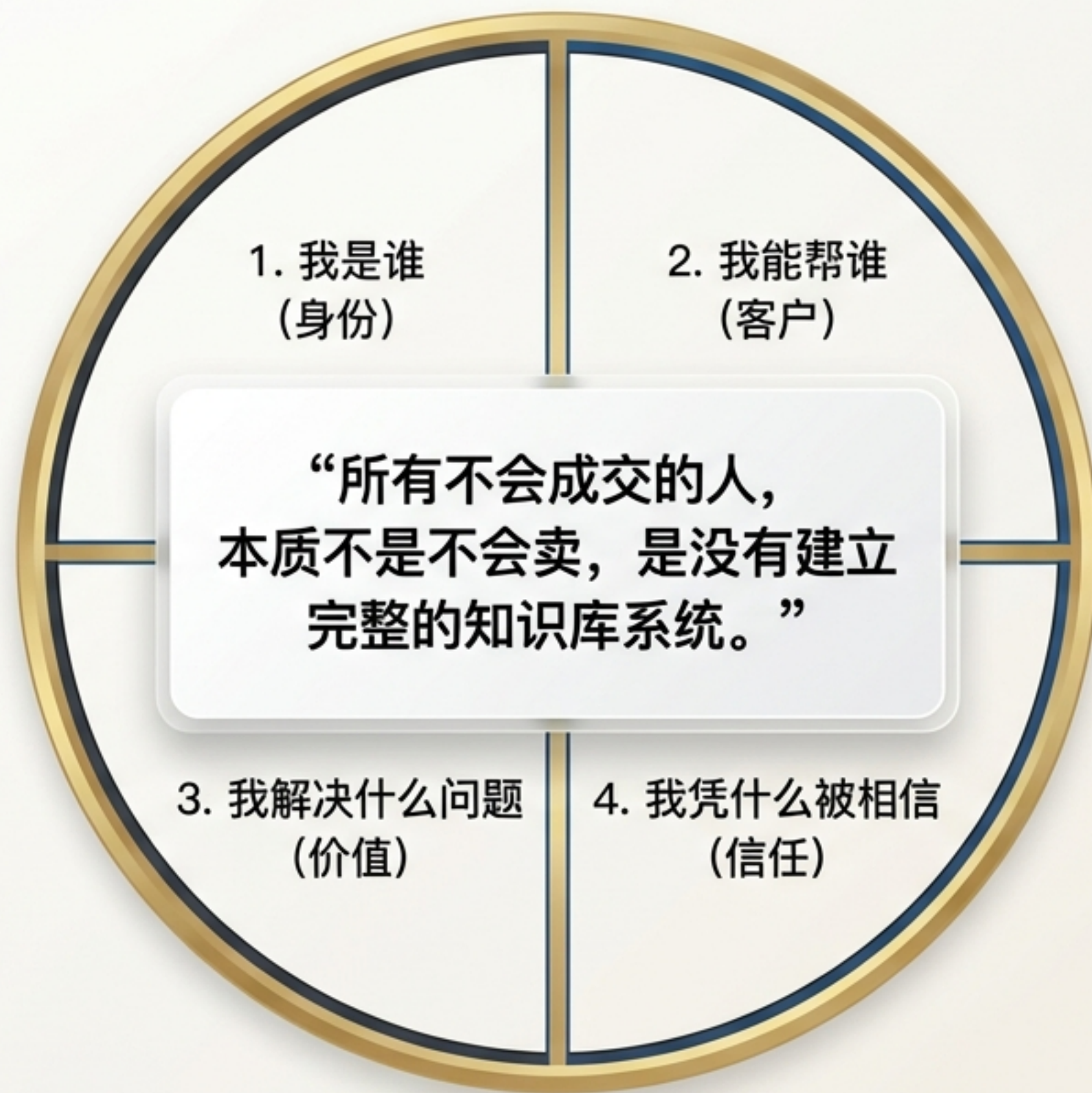


九大知识库：打造自动成交系统

从“个人销售”到“系统成交”的底层逻辑与90个核心问题

完整指南 | 行动蓝图

底层统一逻辑：所有知识库只围绕4个核心





① 个人介绍知识库

目标：打造信任入口

1. 你的名字+标签（你是谁）

2. 你过去最普通的起点是什么？

3. 你人生最低谷的经历是什么？

4. 你是如何逆袭/改变的？

5. 你为什么做现在这个事业？

6. 你做这件事坚持了多久？

7. 你最骄傲的3个成果是什么？

8. 客户为什么愿意相信你？

9. 你和同行最大的不同是什么？

10. 你未来想成为什么样的人？

👉 核心一句话：从“普通人”到“值得信任的人”



② 公司介绍知识库

目标：放大背书

1. 公司成立时间？

2. 公司做什么领域？

3. 公司使命是什么？

4. 公司服务过多少客户？

5. 公司做过什么代表案例？

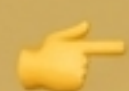
6. 公司和同行最大差异？

7. 公司未来目标是什么？

8. 是否有行业背书/合作？

9. 公司团队规模如何？

10. 公司为什么值得长期合作？



核心：不是介绍公司，是放大信任杠杆



③ 产品介绍知识库

目标：成交核心

1. 产品名称是什么？

2. 适合什么人群？

3. 用户的核心痛点是什么？

4. 产品解决什么问题？

5. 产品带来什么结果？

6. 产品的使用场景？

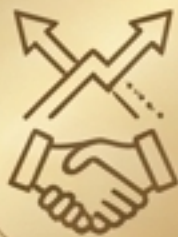
7. 产品包含哪些内容？

8. 和竞品相比优势？

9. 用户用了多久见效？

10. 为什么现在必须购买？

👉 核心：从“介绍产品”变成“让客户感觉不买会亏”



④ 销售转化知识库

目标：成交引擎

1. 客户最常见的10个拒绝理由？

2. 每个拒绝对应话术是什么？

3. 客户最关心的3个点是什么？

4. 客户为什么拖延不买？

5. 如何制造紧迫感？

6. 如何建立信任？

7. 如何放大案例？

8. 如何让客户感觉“这是为我定制”？

9. 如何收尾成交？

10. 如何二次跟进成交？

👉 核心：所有成交 = 信任 × 紧迫感



⑤ 客户案例知识库

目标：最强武器

1. 客户背景（原来多普通）

2. 客户遇到什么问题？

3. 为什么选择你？

4. 使用你产品做了什么？

5. 多久看到结果？

6. 具体成果是什么？

7. 客户感受如何？

8. 有没有对比变化？

9. 是否可复制？

10. 有没有更多类似案例？

👉 核心：客户故事 = 你最强销售员



06

⑥ 客户服务知识库

目标：复购关键

1. 客户购买后第一步做什么？

2. 服务流程是怎样的？

3. 如何保证客户有结果？

4. 是否有陪跑机制？

5. 如何处理客户问题？

6. 客户多久可以看到成果？

7. 是否有社群/支持体系？

8. 如何提升客户满意度？

9. 如何让客户转介绍？

10. 如何打造长期关系？

👉 核心：成交只是开始，复购才是利润



⑦ 渠道合作知识库

目标：放大规模

1. 你的渠道是谁？

2. 为什么渠道愿意合作？

3. 给渠道什么利益？

4. 分成机制？

5. 如何帮助渠道成交？

6. 是否有培训支持？

7. 是否有素材支持？

8. 渠道如何快速起量？

9. 成功渠道案例？

10. 如何长期绑定渠道？

👉 核心：渠道赚不到钱，一切免谈



08

⑧ 未来发展知识库

目标：拉升格局

1. 行业未来趋势是什么？

2. 为什么现在必须进入？

3. 未来3年会发生什么？

4. 你公司的战略是什么？

5. 你个人的愿景是什么？

6. 用户未来能获得什么？

7. 不做会有什么风险？

8. 谁已经在布局？

9. 市场空间多大？

10. 为什么这是机会窗口？

👉 核心：用未来成交现在



⑨ 核心团队知识库

目标：增强可信度

1. 核心团队成员是谁？

2. 每个人的背景？

3. 他们有什么成绩？

4. 为什么加入你？

5. 团队的优势是什么？

6. 团队稳定性如何？

7. 是否有行业专家？

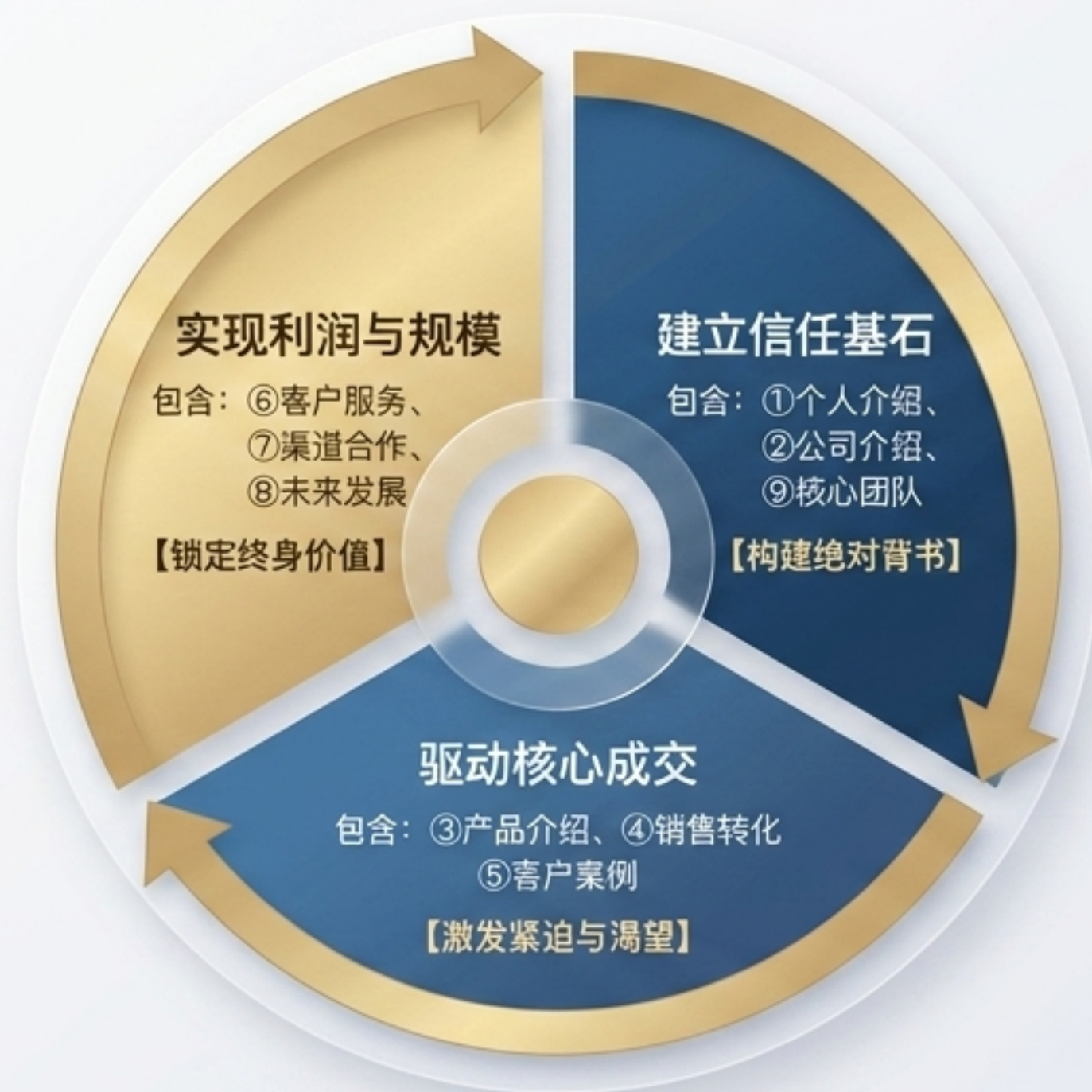
8. 是否有成功经验？

9. 团队分工是否清晰？

10. 为什么这群人能做成？

👉 核心：人比产品更值钱

九大模块如何协同运转？



这不是9个独立的表格，而是一个环环相扣的自动成交齿轮组。

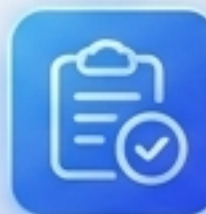
成交认知的维度跃迁

模块 (Module)	核心洞见 (System Mindset)
① 个人介绍	从“普通人”到“值得信任的人”
② 公司介绍	放大信任杠杆
③ 产品介绍	让客户感觉不买会亏
④ 销售转化	成交 = 信任 × 紧迫感
⑤ 客户案例	客户故事 = 最强销售员
⑥ 客户服务	复购才是利润
⑦ 渠道合作	渠道赚不到钱，一切免谈
⑧ 未来发展	用未来成交现在
⑨ 核心团队	人比产品更值钱

立即启动你的自动成交系统

“今天你们不是在填知识库，你们是在搭建一个自动成交系统。”

“谁先把这90个问题填完，谁就比同行领先3年。”



行动指南：结合以上9大模块，逐一写下你的答案。完成它，让系统为你成交。