



深圳领行雁文化科技有限公司—隶属于“品誉集团”，总部位于深圳罗湖。领行雁是品誉集团旗下品牌的线上平台，集成品誉咨询、品润财税、品道书院、学之仕科技四个品牌，致力于打造互联网技术+平台+资源+执行+数据的全网营销服务体系。未来，领行雁将持续探索更多教学领域、迭代课程内容，为企业家及商界精英提供高质量的课程服务，助力企业家持续成功。

领行雁 IP 孵化



赵然

- 4500万+粉丝商业导师
- 品誉商学院营销学院院长



谭志德

- 服务营销实战专家
- 领行雁特聘导师



林乾

- 中国政法大学教授、博导
- 法律史学研究院副院长



杨慧

- 中国红色文化研究会高级研究员
- 延安大学-泽东干部学院老师



马骏

- 中国人民解放军国防大学退休教授
- 《百家讲坛》主讲人



王舒

- 国家二级心理咨询师
- 家庭教育指导师



张其成

- 国际易学联合会名誉会长
- 北京中医药大学国学院创院院长



鲍鹏山

- 上海交通大学特聘教授
- 上海开放大学教授



吴言生

- 陕西师范大学文学院教授、博导
- 陕西师范大学佛教研究所所长



左克厚

- 特聘教授



兰彦岭

- 中国鬼谷子研究协会会长
- 北京鬼谷纵横文化院院长



康华兰

- 品道书院核心讲师
- 家文化研究学者

领行雁所有讲师均为国内知名教授、专家或咨询师
截至2025年1月,已打造**12+位**商学&国学头部名师,全网粉丝已超**1.3亿+**



LEADING WING
SHENZHEN CHINA
领 行 雁



德老师两晚亲授直播课

服务“赢”销

SERVICE MARKETING

主讲人：谭志德

PLAN
TARGET



LEARN

段段学习法

立志改命法



SERVICE

服务营销4个策略

01 服务=?

02 对、黏、狠、用



**女销售1人贡献
保时捷中国0.2%销量**

2023年卖出170台车



我觉得我最大的销售就是真诚

网传其年收入有多个版本，最多高达300万
近日，该销售员亲自录制视频回应相关话题
称没有那么高的收入

Jie Media
十年专注有深度的互联网世界

11月3日 蓝鲸新闻报道 推荐

**“2023年卖了170台
2024年卖不到的话是种耻辱”**

保时捷销冠2024年再卖出170台

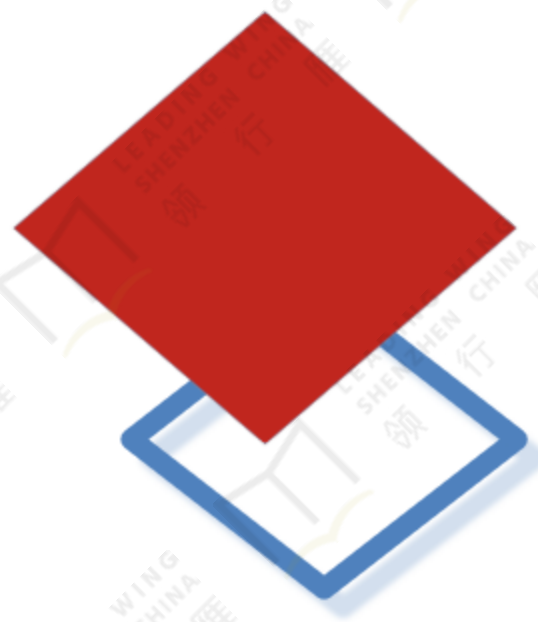
保时捷在中国市场交付量同比下滑幅度达到了29%



刚好都是170台

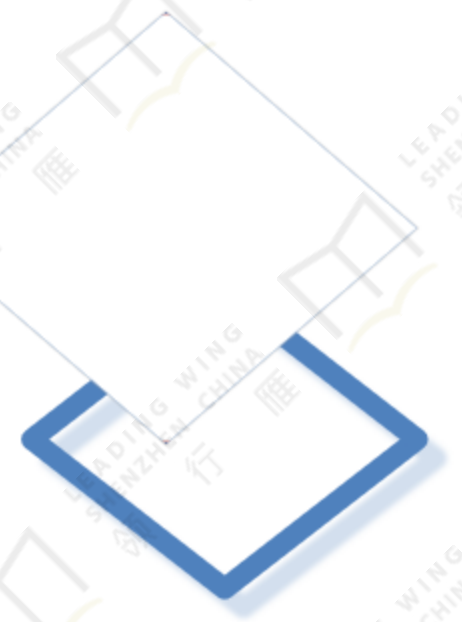
三 服务营销持续盈利策略

SERVICE



对

找对客户



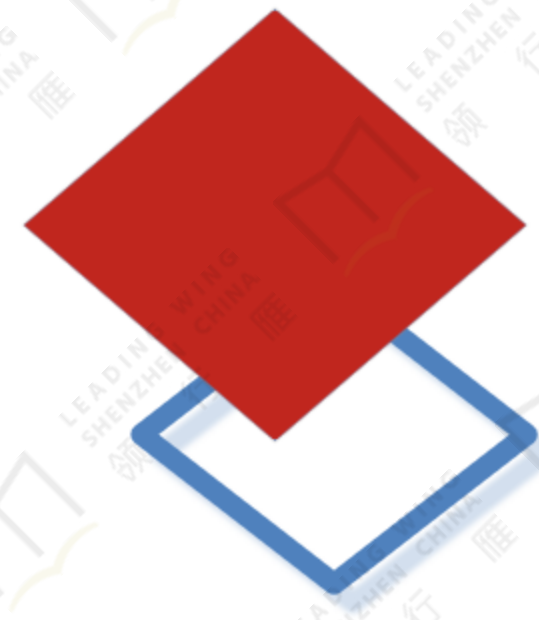
黏150

黏住客户



狠

服务力度



用

持续服务

三 对

RIGHT

01

找对客户

02

找对需求

三 找对客户的逻辑

LOGIC

01

过去一年
清单

02

数据分析
客户画像

03

我刚刚入
行没有数
据分析

三 学员实修落地步骤：

- 1、找财务，找数据：销售额10名、利润10名
- 2、面对面问问：客户背景22指标、为何购买
- 3、列出：客户画像标准、需求，告诉团队
- 4、列出5个大客户，亲自服务
- 5、找出需要开发的新的的大客户，列，打印，贴

三 学员实修落地步骤:



三 从亏损到上市：如何找对客户？

RIGHT



三 餐饮业：如何找对客户？

RIGHT



三 山东胖子贴膜门店，31岁1100家门店：找对客户



三 香港扇伯男装：找对需求

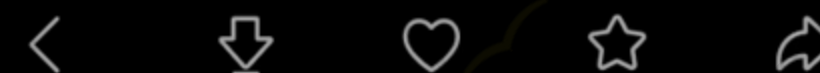
RIGHT



扇伯hk你与“完美男人”之间只差一套西服的...

来源: 全网 1080x1440 版权可能受到保护

上滑查看: 更多与扇伯hk你与“完美男... 相似的精选内容



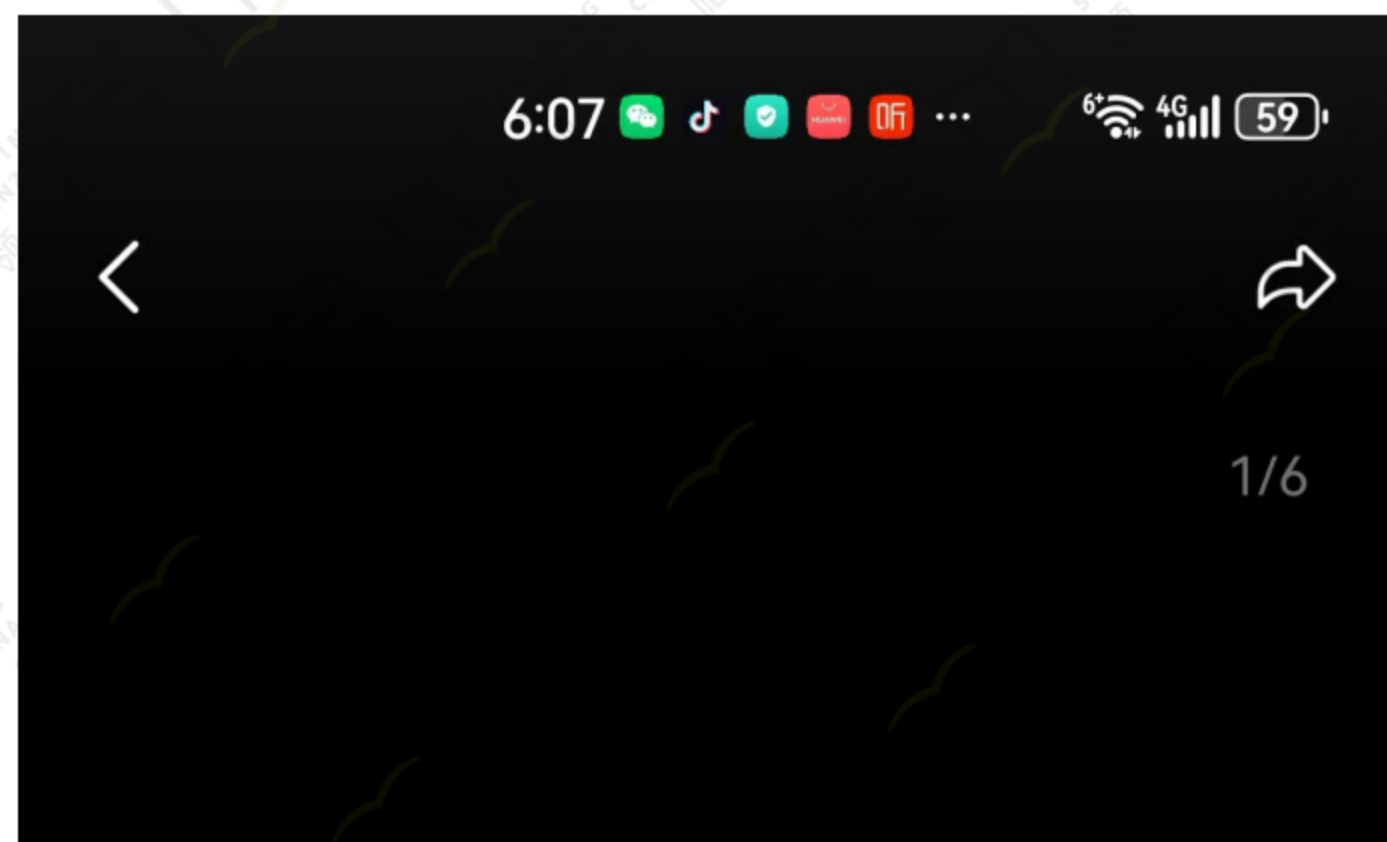
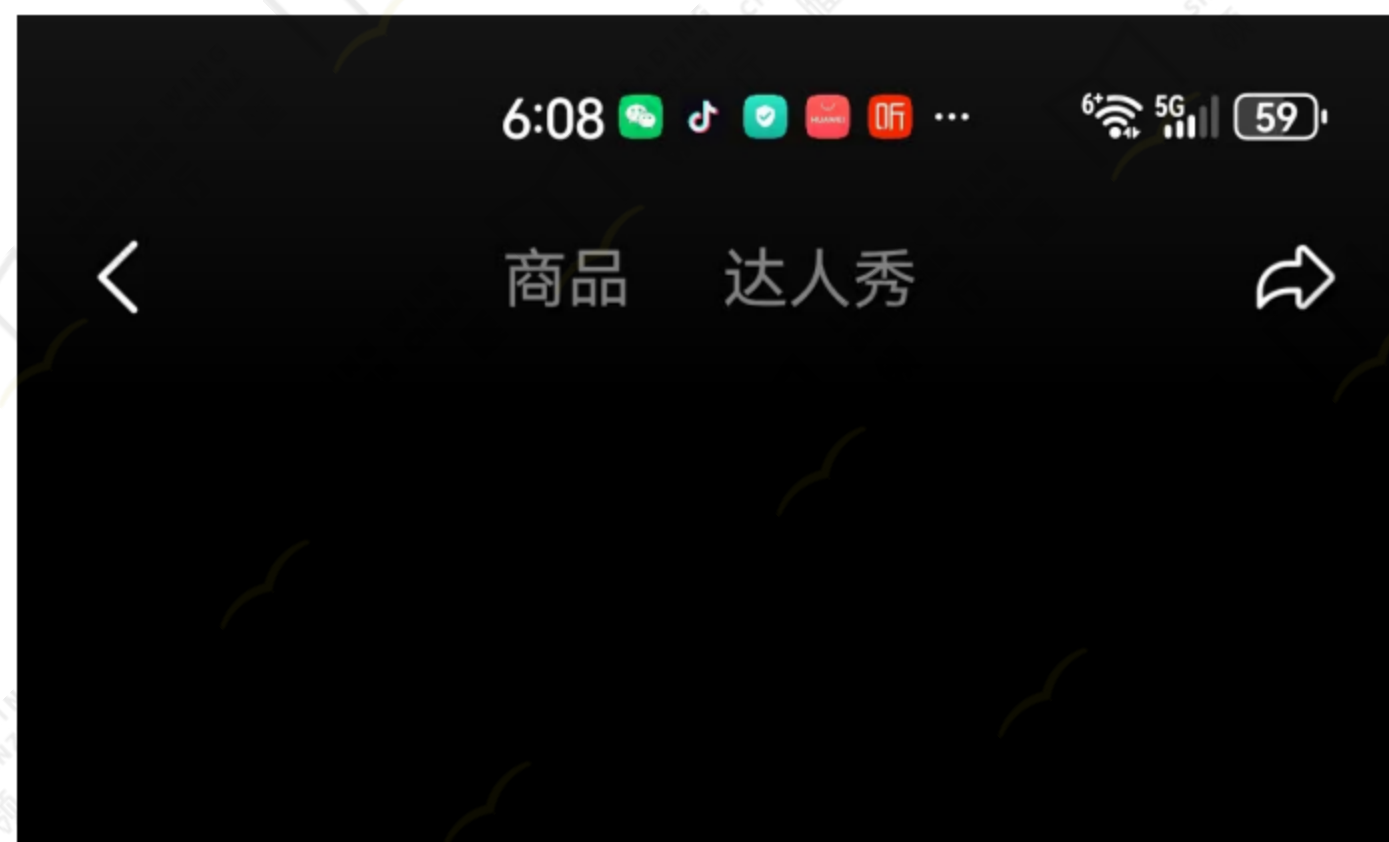
三 保险经理，如何找对客户？

RIGHT



≡ 从800万-70亿

RIGHT



“服务增长” 咨询全案

108万/季度 · 2-3天/月深度辅导

谭志德
服务营销实战专家
领行雁特聘导师

顶级智库：入企诊断 + 策略定制
深度陪跑：战略设计 + 关键落地
结果导向：服务增长 + 破局增效

注：仅限深度匹配企业，需提交资料审核！



三 今天作业:

RIGHT

1、对：找对客户画像、需求

2、对：今年服务谁，能赚100万，列10个

3、贴：把10个对清单，贴家里墙壁上

4、发：把贴照片，发班群



三 服务营销第2步：黏住客户50年

2025

第一次见面

未来50年布局

三 服务营销第2步：黏住客户50年

CLING

第1眼：？

第1周：？

第1句话：？

第1月：？

第1小时：？

1年内：？

第1小时后：？

5年内：？

第2天：？

50年内：？



三 服务营销第2步：黏住客户50年

CLING

第1眼：观察

第1句话：表扬

第1小时：问 听 黏

第1小时后：发1条微信



三 服务营销第2步：黏住客户50年

CLING

第2天：语音、电话

第1周：送礼、约下一次

第1月：吃顿饭、拜访

1年内：客户 成交 家宴



三 服务营销第2步：黏住客户50年

CLING

5年内：强关系 购买 家人

10年内：股东 太太 二代 年年见

50年内：三代



三 德老师实修案例：

CLING



三 德老师实修案例：

CLING



三 德老师实修案例：

CLING



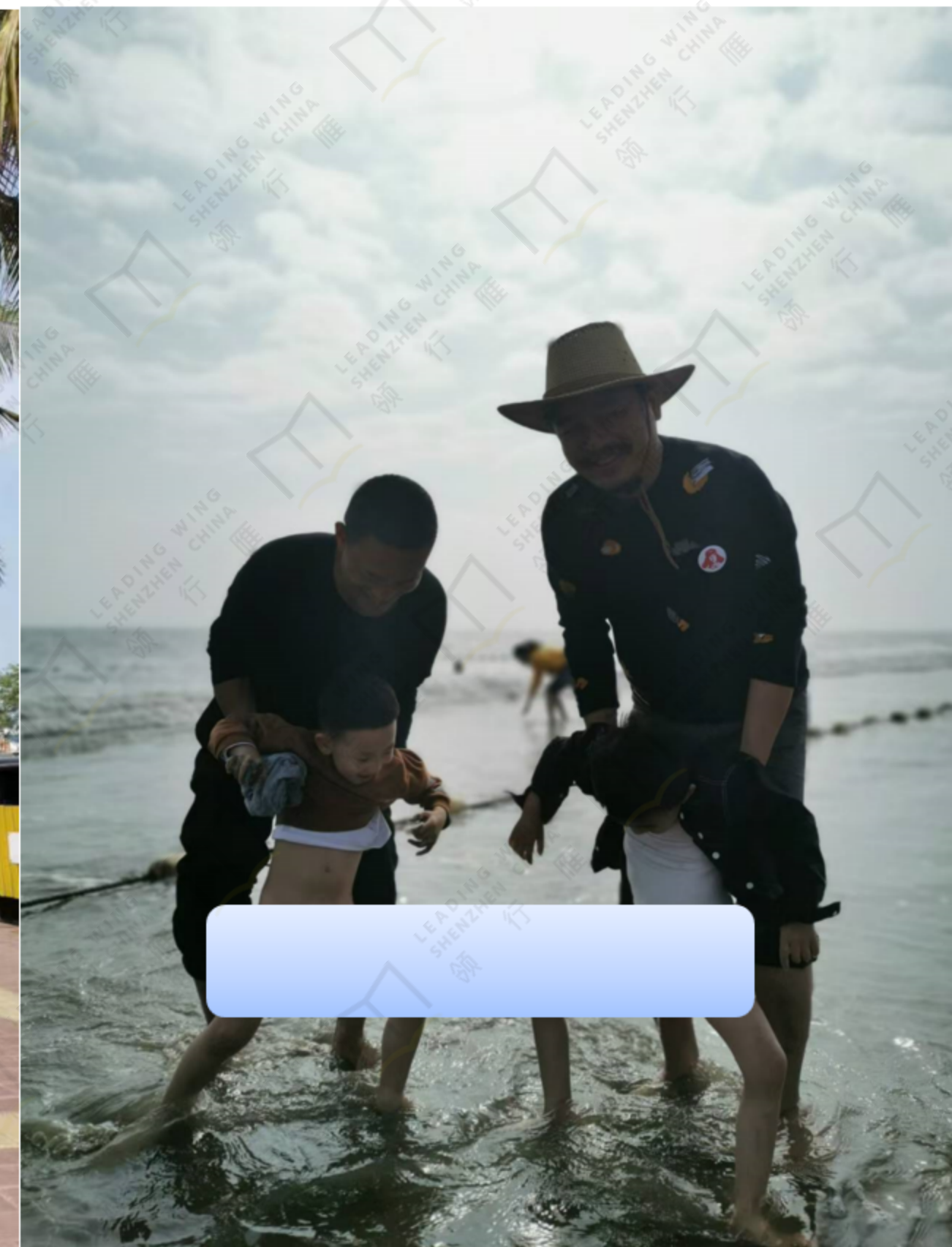
三 德老师实修案例：

CLING



三 德老师实修案例：

CLING



三 德老师实修案例：

CLING



三 狠：

2 0 2 5

力度

重要性、预算
了解程度、热情



节奏

讨喜、需求
成交、朋友



艺术

控场 把握节奏



≡ 用：

DIFFICULT

服务背
后的人

你有空
我就有空

身份
匹配

产品
匹配

金钱
匹配



三 结语

“

修行21天
服务引爆增长

”

≡ 赠送：20年礼物案例

GIFT



≡ 赠送：20年礼物案例

GIFT



≡ 赠送：20年礼物案例

GIFT



三 赠送：20年礼物案例

GIFT

