

自己: xx 兄弟吗? 上午 (早上、下午) 好

客户: 是的, 上午好

自己: 兄弟, 你玩传奇多久了啊?

(此处是个分界点, 因为客户的回答关系到后面要和客户聊什么内容, 传奇老玩家和新手聊的内容不一样)

1: 传奇老玩家, 尽量和他聊传奇内容, 带他回顾以前玩传奇的一些趣事和故事, 带他找回曾经的激情。

客户: 传奇啊? 我玩了十多年了

自己: 哈, 你也是个老骨灰了啊, 你从哪年开始玩的?

客户: 从 01 年就玩了

自己: 哦, 我是 02 年开始玩的

客户: 那你也玩的挺早的啊

自己: 对啊, 那时候我还在上学呢, 天天白天用压岁钱找代练刷经验, 然后一放学就往网吧跑

客户: XXXXXX (这后面客户一般都会和你聊以前玩传奇的事, 具体聊啥就不知道了)

自己: 哈, 那时候为了玩传奇, 没少被家里骂

客户: XXXXXXXX

自己: 那时候的传奇玩起来挺激情的, 打沙贼带劲, 从土城到沙城一路打哈

客户: XXXXXXXX

自己: 嗯, 以前很多兄弟一起打架一起刷 BOSS, 可以为一个 BOSS 蹲一两个小时

客户: XXXXXXXX

自己: XXXXXXXX (多聊些老传奇里的故事, 自言自语有点难, 根据客户聊的故事和他聊就行了, 不知道这些故事或历史的, 可以去

<https://www.toutiao.com/c/user/101244711992/#mid=1606490191269902> 看看, 或者去热血传奇论坛多转转)

自己: (聊的差不多了, 该转到我们的游戏来了) 哎, 可惜后面号被盗了, 名字还给我杀的血红血红的, 不知道要挂多久才能挂白名, 那个号也就彻底费了

客户: 哈, 挺悲惨的

自己: 后来也就没玩热血了, 玩玩私服玩玩手游, 兄弟们都散的差不多了, 你有一直在玩热血吗?

客户: 我也没一直玩, 因为 xxxx 原因没玩了

自己: 哦, 那你前面都在玩啥游戏呢?

客户: 玩 xxxx

自己: 那游戏我一个朋友玩过, 听他说挺烧钱的, 他玩了几个月充了五六万, 排名还不咋的, 你玩的怎么样?

(后面是探玩家潜力的, 这一段很重要, 只有知道客户潜力的大小才能根据客户潜力聊不同的消费, 如果是个屌丝客户, 你和他聊充值一千找客服领返利, 直接就被吓死; 同理, 如果是大表哥, 你和他聊首充武器、理财这些小消费点, 完全是在浪费自己和客户的时间, 因为这些他自己都会弄, 你一直和他说这些有些客户会觉得你烦, 然后就! 了)

客户: ①我玩了两个月, 充了 xxxx (平均月充 5 千以上都是表哥, 多聊活动, 返利)

②我玩游戏不怎么充钱的, 玩了 xx 月, 充了 xxx (月充两千以下视为正常客户, 前期聊官网 30、98 礼包, 理财、战神, 后期聊转生装备, 偶尔聊下累充和单笔送的屠龙首饰以及一千以上的返利, 不能聊的次数太多)

③我玩游戏从来不充钱的, 玩了 xxx, 一毛钱都没充 (纯屌丝客户, 聊个理财, 战神

就差不多了，后期视情况而定，如果玩上头了，可以聊聊 20 次的 30 和 98 档次的礼包，不用投入太多精力，偶尔给维护下，给点小装备)

①自己：哦，那也玩的挺不错的啦，我玩游戏也喜欢充点小钱玩玩，咱们下午准备去玩的那个游戏挺不错的，活动送的东西比较多，没那么烧钱，到时候咱们一起整点建个帮会好好玩下呗

客户：嗯，到时候看下吧，要是游戏好玩就充点

②自己：哦，这游戏也不怎么烧钱，前期稍微充个两三百把基础搞好，后面就不用怎么花钱了

客户：前面要搞些什么啊？

自己：这游戏前面搞个理财，然后把战神开了就行了，后面就是升级打 BOSS 弄装备了

③自己：哦，没事，这个游戏充不充钱都可以玩，只要兄弟多就行了，到时候你多打点小 BOSS 回收升级，装备的话不用愁，咱们那么多兄弟，会帮你打的

客户：嗯，到时候就跟着大佬混了

自己：什么大佬不大佬的，都是兄弟，只要大伙一起玩的开心就行，不用在意这些

(根据情况给客户预先埋下一个充钱消费的概念，如果前面聊的不是很到位的话就不用这样说了，后面就是发链接了)

自己：我先把游戏下载地址分享给你吧，你下载好可以先去熟悉一下，咱们是准备玩下午 3 点的新区，先熟悉好到时候升级快点，咱们一起去抢 BOSS

客户：嗯

自己：链接(注：链接最好是用分享的方式发出来，别直接发，分享出来的看不出网址，客户不会有那么大的戒心)

自己：就是这个，你先下载好熟悉下吧，有什么不懂的都可以问我，我前面老区玩过的

客户：好的

———以上就是传奇老玩家从加上好友到发链接的聊法，下面是没玩过传奇的玩家的聊法，其内容只是把聊以前玩传奇的事换成介绍传奇这游戏，其它都差不多———

2：以前没玩过传奇或者玩传奇时间很短的玩家，多和他介绍传奇这个游戏的玩法，和乐趣所在

自己：XX 兄弟吗？上午(早上、下午)好

客户：是的，上午好

自己：兄弟，你玩传奇多久了啊？

客户：刚玩呢

自己：哦，我玩传奇十多年了，从热血传奇刚出来没多久就开始玩了哈

客户：玩了这么久啊？

自己：对啊，传奇这游戏比较简单，也比较激情哈

客户：额，我前面玩的那个怎么没啥感觉啊？

自己：那个就是个挂机的游戏，都不能组队交易的，连基本的互动都没有，能叫啥传奇啊

客户：哦

自己：传奇其实很简单，前面就是做主线任务升级，后面就没什么任务了，都是打 BOSS 弄装备升战力，然后打架，比较简单

客户：哦

自己：前面做主线任务升级肯定会有点枯燥的，后面等级高了一起组团去抢 BOSS 打架就激情了，传奇是个团体游戏，要人多一起玩才过瘾(这句很重要，给客户打个预防针，因为前面确实很枯燥很无聊，咱们很多客户都是玩到 60 多级觉得无聊就不玩了，因为他不知道这

游戏的乐趣在后面，如果咱们提前和客户说了，客户对后期就会有所期待，可以有效的减少客户的流失)

客户：哦

自己：话说你以前都玩些啥游戏啊？

客户：玩 XXXX

(后面就是探客户的潜力，一直到发链接和前面一样聊就行了)

五分钟后，看下后台，有没有新增导入，然后问下客户下载好没，如果没下载好或者碰到什么问题下载不了，帮助客户解决好，如果客户下载好了，没在后台的，及时问出客户名字查帐号，避免跳链接开区后客户直接充钱不在后台的情况。如果下载好了的让他先熟悉游戏，过个十几分钟后可以问一下熟悉的怎么样了，不会玩的就用心教一下，只有开区之前客户对游戏有一定了解了才会进游戏就充钱

客户熟悉半小时后该聊下生活中的话题了，其目的：

- 1: 加深和客户的交情，让客户感觉你这个人可以，愿意和你一起玩游戏
- 2: 给客户一种感觉：我是有点实力的，玩游戏是可以充钱的，如果你也有实力的话咱们可以一起搞
- 3: 了解客户的基本信息，比如职业，收入等，了解其经济情况后才能有针对性的聊

注意事项：

- 1: 不管客户有多大潜力，不能给客户一种你是屌丝的感觉，因为谁都不喜欢和屌丝一起玩游戏
- 2: 可以和客户吹，但要适当，别吹的太过份
- 3: 注意聊天语气，不管客户是表哥还是屌丝，不能给客户不耐烦、高冷、或者在指挥他的感觉
- 4: 切记，永远别直接先问客户那些敏感话题，比如：你叫什么名字？你是做什么的？一个月收入多少？这三个问题被称之为：死亡三连杀，直接连问这三个问题基本凉凉，咱们只能从侧面了解或者先让客户了解你的情况然后你再问
- 5: 聊天幽默风趣点，谁都不喜欢和聊天太死板的人聊太多，合理的发表情能显得你比较幽默，但是尽量别斗图，斗图斗起来了还怎么交流

聊生活小技巧：

1: 加上好友后看他的资料、头像、朋友圈，从中发现他感兴趣的话题。比如客户的头像是一个一两岁的小孩子，就说明他有小孩了，而且比较喜欢，你和他聊小孩的话题肯定乐意和你聊；再比如客户的朋友圈里面发了很多各种车，说明他比较喜欢车或者是他本身就是卖车的，和他聊这个也乐意和你聊；还有些喜欢猫啊狗啊，或者美女啊，电视剧，小说等等。很多同事反应客户不愿意和自己聊，那只能说明你没找到客户的感兴趣的话题，如果资料头像朋友圈里面都找不到客户的兴趣爱好的话那就只能通过聊天寻找了。

2: 给自己安排一个合理的身份，并牢记这个身份，这个身份要满足以下几点

- ①收入高，起码每个月玩游戏充个几万进去没多大经济压力
- ②平时闲暇时间比较多，偶尔比较忙
- ③对这个身份或者行业有一定的了解

3: 碰到不懂的话题及时问同事或者找度娘；比如你问客户是哪里人，这是个很好打开话题的方式，客户告诉你:我是 xxx 地方的，如果你对这个地方比较了解就可以接着聊下去，如果不知道你赶紧百度，搜一下这个地方有什么特产、特色小吃、旅游景点、历史故事等，这些都可以聊

—————下面是和我一头像是小孩的客户的聊天记录，以供参考—————

-  请叫我江哥 09:17:08
🤔 头像是你儿子吧?
-  专业银行贷款、无抵押 09:20:50
嗯
- 专业银行贷款、无抵押 09:21:10
以前玩过2年多
- 专业银行贷款、无抵押 09:21:21
我以为你说这个游戏了
-  请叫我江哥 09:21:24
挺可爱的，胖嘟嘟的，真想捏两下🤤
-  专业银行贷款、无抵押 09:27:35
😄😄😄
-  请叫我江哥 09:28:15
几岁了?
-  专业银行贷款、无抵押 09:28:48

- 1岁3个月
-  请叫我江哥 09:29:30
🤔 1岁多正是好玩的时候，两岁以后就不好玩了，皮死了
-  专业银行贷款、无抵押 09:30:51
呵呵
- 专业银行贷款、无抵押 09:31:09
自打会走了，就看不住他了
- 专业银行贷款、无抵押 09:31:17
现在都会跑了
- 专业银行贷款、无抵押 09:31:34
满处乱窜
-  请叫我江哥 09:31:38
🤔 明年更皮了
- 请叫我江哥 09:32:09
我挺喜欢小孩的，我媳妇现在不想生🤔

 专业银行贷款、无抵押 09:32:57
你多大了?

 请叫我江哥 09:33:26
28啦

请叫我江哥 09:34:04
你呢?

请叫我江哥 09:34:23
🤔看你娃才1岁多,应该比你大点吧

 专业银行贷款、无抵押 09:36:03
30了

专业银行贷款、无抵押 09:36:47
😁

 请叫我江哥 09:37:08
🤔打脸了,又一个和我一样晚婚晚育的

 专业银行贷款、无抵押 09:37:14
要娃这个事情顺其自然吧

专业银行贷款、无抵押 09:37:33
我这娃说实话也不是在计划之内的

 请叫我江哥 09:37:51
我是想要了,我媳妇不想啊,我媳妇才21

 专业银行贷款、无抵押 09:39:25
😁😁😁

专业银行贷款、无抵押 09:39:42
没事,你这过几年更生猛

 请叫我江哥 09:40:14
🤔我是没事,我妈急啊

 专业银行贷款、无抵押 09:40:28
😁😁😁😁

专业银行贷款、无抵押 09:40:48
老的都急着抱孙子

 请叫我江哥 09:41:08
我现在都不敢打电话回去,一打电话就是

请叫我江哥 09:41:08
我现在都不敢打电话回去，一打电话就是
什么时候准备生个孙子给我带啊

专业银行贷款、无抵押 09:41:33
没事

专业银行贷款、无抵押 09:41:54
拖两年他们就皮叻了

请叫我江哥 09:42:27
👉看来你也很有经验啊

专业银行贷款、无抵押 09:42:50
哈哈

请叫我江哥 09:43:01
催了你多久？

专业银行贷款、无抵押 09:43:15
2年多吧

专业银行贷款、无抵押 09:43:32
我说这事我们不急

专业银行贷款、无抵押 09:43:32
我说这事我们不急

专业银行贷款、无抵押 09:43:38
你们别催

专业银行贷款、无抵押 09:43:49
什么时候想要了

专业银行贷款、无抵押 09:43:53
自然就有了

专业银行贷款、无抵押 09:44:24
哈哈

请叫我江哥 09:52:47
我都快顶不住压力了

请叫我江哥 09:55:16
过年一回家，那七大姑八大姨的，就
一个个问起来了

请叫我江哥 09:55:20
👉

 这没办法了

专业银行贷款、无抵押 09:56:20

我们这边晚婚晚育挺多的

专业银行贷款、无抵押 09:56:49

大部分家长催一下也就完了

 请叫我江哥 09:56:52

我们这边不多啊，和我一样大的小伙伴现在娃都可以去打酱油了

 专业银行贷款、无抵押 09:57:24

你可以跟父母说

专业银行贷款、无抵押 09:57:36

最近工作忙

专业银行贷款、无抵押 09:57:39

压力大

专业银行贷款、无抵押 09:57:48

没有心情要孩子

 请叫我江哥 09:57:51

😓关键不忙啊

请叫我江哥 09:58:05

每天待店里也没啥事，他们都知道我闲的很

 专业银行贷款、无抵押 09:58:08

正在竞争领导

专业银行贷款、无抵押 09:58:13

得好好表现

专业银行贷款、无抵押 09:58:20

😁😁😁😁

专业银行贷款、无抵押 09:58:24

那没法了

 请叫我江哥 09:59:16

😓我现在唯一的借口就是媳妇还小

请叫我江哥 09:59:22

请叫我江哥	09:59:22
等两年吧	
请叫我江哥	10:01:38
🤔过两年就拖不下去了	
 专业银行贷款、无抵押	10:02:40
这两年你得带着你媳妇	
专业银行贷款、无抵押	10:03:05
多接触一些孩子在0-2岁之间的家庭	
专业银行贷款、无抵押	10:03:16
让她多跟孩子互动	
 请叫我江哥	10:03:44
🤔这事正在进行中	
 专业银行贷款、无抵押	10:04:17
没办法，这本身就是个长期的事	
专业银行贷款、无抵押	10:04:21
急不来	

 请叫我江哥	10:05:05
🤔我家条件又不算差，养个小孩也没啥压力，就是纳闷她为啥就是不愿意生	
 专业银行贷款、无抵押	10:05:24
她还没玩够吧	
专业银行贷款、无抵押	10:05:45
估计是不想太早步入中年妇女的生活吧	
 请叫我江哥	10:06:48
有可能🤔	
请叫我江哥	10:07:10
哎，不说这个了，说的我纠结	
请叫我江哥	10:07:15
你游戏下好了吗	
 专业银行贷款、无抵押	10:11:12
哈哈	
专业银行贷款、无抵押	10:11:18
别着急了	

专业银行贷款、无抵押	10:11:18	别着急了
专业银行贷款、无抵押	10:11:24	着急也没办法
专业银行贷款、无抵押	10:11:44	下好了
 请叫我江哥	10:11:53	嗯,不急不急
 专业银行贷款、无抵押	10:12:02	正试玩着呢
 请叫我江哥	10:12:53	👉 嗯,你先玩着吧,有啥不懂的就问我,我玩传奇已经好多年了
 专业银行贷款、无抵押	10:13:09	这个游戏也有转生吗?
专业银行贷款、无抵押	10:13:25	先出什么职业好?
 专业银行贷款、无抵押	10:13:09	这个游戏也有转生吗?
专业银行贷款、无抵押	10:13:25	先出什么职业好?
 请叫我江哥	10:13:28	有呀,现在游戏都有转生
请叫我江哥	10:13:34	战士打架比较厉害
 专业银行贷款、无抵押	10:13:47	嗯好
 请叫我江哥	10:18:30	嗯,你先玩着,有啥不会的就问我,我先出去看下店里情况
 专业银行贷款、无抵押	10:19:40	嗯嗯好的

这个就是从发链接后从聊生活开始到话题结束的聊天记录，我聊的内容完全靠编，有效的拉近了和客户的交情，感觉聊的差不多了就自己结束话题，让客户去熟悉游戏。

当这些都聊完后，这个客户基本就能稳妥的和你进游戏了，后面要注意几个时间段，12 点多吃完饭或者 1 点开始上班的时候发个消息给客户，问客户吃了没然后闲聊几句就说去吃饭了，用意是提醒客户有和你约好一起下午玩游戏的：然后下午 2 点左右开始和客户聊马甲、聊 YY、拉群，并且预先聊一部份消费。

2 点半—————

自己：兄弟，快开服了，熟悉的怎么样了？

客户：嗯，差不多了，还有多久开区啊

自己：还有几十分钟就开了，到时候咱们都整一样的马甲

客户：哦，马甲是什么？

自己：咱们前面统一带 XXXX，到时候打团战更有气势点哈

客户：好的

自己：你会用 YY 吗？

客户：①YY 是什么？

②还要上 YY 的吗？

（不管客户回答什么，反正咱们就一个目的，引导客户上 YY，如果不会用的就把客户教会，如果会的，就要告诉他上 YY 的好处）

自己：YY 就是个语音工具啊，在玩游戏的时候咱们切出来打字聊天太麻烦了，用语音直接聊方便点，而且打架或者你被别人欺负了的时候切换出来打字喊大伙帮忙就来不及了，等你打完字，然后我们看到再跑过去估计给你收尸都收不到哈

客户：嗯，也是，我去下一个

（后面引导客户下载，注：有 YY，YY 交友，YY 手游语音好几种，让客户搜索的时候就搜 YY 就行了，下载的时候也是下那个只有 YY 两个字母的，下载完引导客户上 YY，自己要先上去，听听统战是怎么和客户聊的，方便后续维护与聊消费）

—————YY 聊完后—————

自己：对了，你如果要充钱的话千万别单笔充 50、100 的，我刚在官网看到单笔充 30 和 98 都有东西领，充单笔 50、100 的就没有了

客户：都有些啥啊？

自己：单笔充 30 有 XXXX，98 有 XXXX，每个档都可以领 20 次（根据客户潜力介绍，潜力大的可以介绍 648、1000 的档）

自己：我准备充 XXXXX（别直接说准备充 1000，可以说准备充几次 30 和几次 98，根据活动来组合最佳的方案，而且别说让客户搞，只是向他表达我想怎么搞而以）

客户：哦，在哪里看？我去看看

自己：我把活动链接发你吧

客户：嗯

自己：XXXXXXXXXXXXXXXX 这个是单笔充值活动，XXXXXXXXXX 这个是累计的，两个都可以领

客户：好的，我去看看

自己：嗯，我先去 XXXXX，待会开服了喊你（自己找个借口结束话题，预先聊消费只需要提一下官网活动就行了，其它的可以进游戏后再聊，因为官网活动很多客户你不提他是不知道的）

—————2 点 55 分左右—————

自己：兄弟，快开区了，准备好没有

客户：准备好了

自己：嗯，XX 区马甲：XXXX，可别进错区找不到组织了哈

客户：不会的

自己：嗯，YY 上了吗？

客户：上了

自己：哦，你 YY 是哪个？

客户：XXXXX

自己：嗯，待会开服了咱们就多在 YY 聊

客户：好的

自己：开服了，可以进了

客户：嗯嗯

—————进入游戏后一两分钟后—————

自己：兄弟，你游戏叫啥名字？我加你好友

客户：XXXXX

（让统战加好友，并看一下在不在后台，不在后台的及时发给组长查帐号绑定）

自己：好的，我加你了，我就是 XXXXX，咱们先做任务升级吧，赶紧把等级升起来咱们一起去抢 BOSS

客户：好的

（后面就是聊消费了，注：以屌丝或小客户为模板，因为和表哥聊消费不用聊那么细，有潜力的可以叫你们组长教你聊）

—————后续到了，建帮会后—————

自己：兄弟，多少级了？帮会建好了

客户：66 级

自己：哦，赶紧升级啊，70 级就可以进帮会了，我都 XX 级了

客户：你怎么升这么快啊

自己：（如果官网活动有送经验丹的就说充了几次那个档的，然后升到这个等级，如果没有就说炼制经验的）我炼制了几次经验到 79 级，然后吃个直升丹到 80 的

客户：哦（大部分客户都会这样回答，不会明确的表示要去炼制的，咱们聊每个消费点都只能是以提醒和介绍的方式，不能直接说：你去炼制经验啊）

自己：你也可以做除魔任务和打通天塔，然后去打 BOSS 回收经验，不过那样就是慢一点，赶紧把等级升起来吧，等你一起打 BOSS 呢

客户：好的

（炼制经验就这么聊，然后等着看客户是充值搞炼制还是去慢慢打了）

—————过十分钟左右—————

自己：多少级了啊？

客户：XX 级

自己：哦，你那个理财搞了没？那玩意挺划算的，投 3 千元宝能返 1 万 5 呢

客户：哪里弄？我去看看

自己：开服活动最下面那个超值理财，你去看一下吧，到 2 转就可以赚 1 千元宝了，后面都是赚的

客户：哦

（聊理财）

—————统战开始组织盟重打金麒麟的时候，一般在 4 点左右—————

自己：兄弟，来盟重打金麒麟了，那个爆元宝的（附带截图）

客户：好的，马上来

自己：（客户没开战神的情况下）你咋用的这个战神啊，这战神打怪慢，而且太脆了

客户：那用哪个啊？

自己：那个雄武战神啊

客户：额，那个要元宝的

自己：咱们是准备长期玩的，战神肯定是要开的啊，要不然很多 BOSS 你都打不了，咱们前期战力没起来，打 BOSS 完全靠战神扛伤害啊，那个战神可以扛所有的 BOSS 呢

客户：哦

（这是聊战神）

—————
后续聊消费以互动、刺激和引导活动为主

互动这个环节很重要，缺少互动就缺少了交情，没交情聊消费就聊的很尴尬了，因为客户对你不是很信任；我们很要做的就是经常找统战了解客户和区服的情况，然后根据客户情况给予一定的好处，比如说客户 6 转了，但还带着一套 3 转 4 转的装备，统战那里刚好有几件 6 转的装备，你就可以让统战把装备给他，并在微信上和客户交流，这样就可以有效的增加客户对你的信任，也可以给客户高一两转的装备，引导客户去搞转生。还要经常喊客户和扶持号一起去打 BOSS 打架、活动之类的，从中寻找聊消费的时机。

刺激是指根据客户的战力、排行、以及和敌对帮会 PK 的情况用合理的言语来刺激客户充值搞战力，这里注意要根据客户的性格有针对性的刺激，不能盲目的乱来

引导活动是指根据游戏线上线下的活动来引导客户充值，比如客户目前的官网累充 3 千有 3 个屠龙首饰，然后客户在这活动时间内充值了 1800，咱们就可以利用这个活动引导客户充满 3 千拿屠龙首饰。再比如客户想要弄转生，然后目前官网充值单笔 1 千的是送 6 个超级转生丹的，咱们就可以引导客户去官网看这个活动，主要都是以介绍引导为主，千万别用指挥型的语气。

例：

自己：XX，你几转了

客户：6 转了

自己：哦，你来比齐仓库，我给你几件装备，你这装备真的惨不忍睹啊

客户：行，马上到

自己：嗯，有几件 6 转的，还有几转 8 转的，一起给你吧，你赶紧把转生搞上来

客户：转生丹好贵啊

自己：你转生丹不会都是商城买的吧

客户：不买怎么搞啊

自己：我的都是活动送的啊，我转生丹一个都没买过

客户：什么活动送的啊？

自己：那精彩活动里面的每日充值啊，我充了 1200 就有 8 个超级转生丹了，然后还在官网单笔 1000 那里领了 6 个超级转生丹，一共 14 个，一天都吃不完哈（活动请随时关注，别更新了还用以前的去聊）

客户：这么多啊？

自己：对啊，还有其它的宝石碎片和魂珠碎片那些，我算了一下，充 1200 就有六七十万元宝的东西呢，感觉挺划算的就搞了

客户：哦，我去看看

自己：嗯，赶紧把转生战力搞起来，咱们一起把 XXX 帮会（或者 XXX 玩家）打死（注：这句根据游戏情况来聊）

总结：

基本从加上客户好友到维护就是聊这些内容，可能有点乱，毕竟自己自言自语是有点困难的，而且客户也不会完全按照这个顺序来聊，大家可以根据实际情况灵活应用，咱们只需要记住咱们每个时间段的目的就行，按下面这个顺序来聊

找话题—探潜力—拉关系—发链接—预消费—进游戏—互动—聊消费

最后送大家一句话：**客户都是带出来、聊出来的，咱们的目的是让客户充钱，客户的目的是想玩的开心，只有先让客户达成目的，咱们才能得到自己想要的，所以请用心对待每一个客户，聊好带好，业绩自然就能做起来。**