

FAB 法则

FAB 法则：即详细介绍所销售的产品如何满足客户的需求，如何给客户带来利益的技巧。它有助于更好地展示产品。

1、FAB 的重要性:提高顾客的购买欲望,使顾客对产品有深入的认识;

Feature（特性）： 产品品质，即指服装布料、设计的特点；即一种产品能看得到、摸得着的东西，这也是一个产品最容易让客户相信的一点

Advantage（作用）： 从特性引发的用途，即指服装的独特之处；就是这种属性将会给客户带来的作用或优势

Benefit（好处）： 是指作用或者优势会带给客户带来的利益，对顾客的好处（因人而异）

2、FAB 的运用：

例如：一件红色 T 恤的 FAB

序号	F（特性）	A（作用）	B（好处）
1	纯棉质地	吸水性强、无静电产生	柔软、易处理、易干、不会刺激皮肤、耐用
2	网眼布织法	挺直、不易皱	透气、舒服
3	红色	颜色鲜艳	穿起来显得特别有精神
4	小翻领	款式简单	自然、大方
5	长短脚	配合人体设计，手伸高弯腰不会露背	保持仪态、穿着舒适
6	拉架的领袖	富有弹性、不易变形	穿得自然，得体
7	十字线钉纽	不易掉扣子	耐用
8	肩位网底双针	不变形、坚固	保持衣形、耐用
9	人字布包边	不易散口	舒服、耐穿
10	标志	电脑绣花，做工精细	醒目、有型
11	中文洗涤标识	方便参考	提供方法、方便
12	备用纽	配套纽扣	不怕掉纽

谈到 FAB，销售领域内还有一个著名的故事——猫和鱼的故事。我们看看下面这四张图：

图 1：一只猫非常饿了，想大吃一顿。这时销售员推过来一摞钱，但是这只猫没有任何反应——这一摞钱只是一个属性（Feature）。



图2：猫躺在地下非常饿了，销售员过来说：“猫先生，我这儿有一摞钱，可以买很多鱼。” 买鱼就是这些钱的作用（Advantage）。但是猫仍然没有反应。

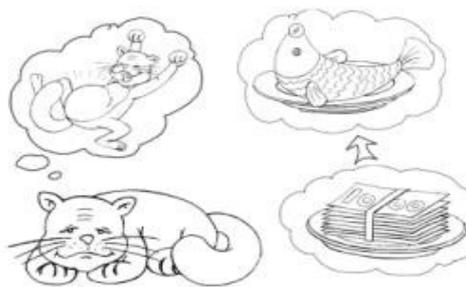
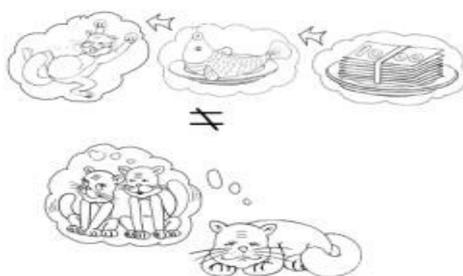


图3：猫非常饿了，想大吃一顿。销售员过来说：“猫先生请看，我这儿有一摞钱，能买很多鱼，你就可以大吃一顿了。” 话刚说完，这只猫就飞快地扑向了这摞钱——这个时候就是一个完整的FAB的顺序。



图4：猫吃饱喝足了，需求也就变了——它不想再吃东西了，而是想见它的女朋友了。那么销售员说：“猫先生，我这儿有一摞钱。” 猫肯定没有反应。销售员又说：“这些钱能买很多鱼，你可以大吃一顿。” 但是猫仍然没有反应。原因很简单，它的需求变了。



上面这四张图很好地阐释了FAB法则：销售员在推荐产品的时候，只有按FAB的顺序介绍产品，才能有效地打动客户。