# 单品痛点拆解测评实操手册

著作权人：宁德市联泽贸易有限公司

作品类型：文字作品

交付格式：纯文字 PDF，不含视频、音频和软件。

登记号：出证后在本页填写。

高毛利单品的痛点、对比和结尾促单，纯文字。

## 第一章 业务痛点与核心逻辑

做单品测评之前，先把亏钱的原因写成痛点，再决定对外那一句。痛点不清，后面的流程和话术都会漂。

1、痛点是形容词。在单品测评里，常见错法是只说质量好。结果是没有购买理由。这本手册的做法是痛点写成一个具体麻烦。对外只留这一句：「湿水一擦就破，桌面还是脏的」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「湿水一擦就破，桌面还是脏的」，再说明错法是只说质量好。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做单品测评之前，用「痛点是形容词」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「湿水一擦就破，桌面还是脏的」。

2、对比项太多。在单品测评里，常见错法是比价格比包装比味道。结果是人记不住差别。这本手册的做法是只比一个动作。对外只留这一句：「只比湿水之后还在不在」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「只比湿水之后还在不在」，再说明错法是比价格比包装比味道。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做单品测评之前，用「对比项太多」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「只比湿水之后还在不在」。

3、编造检测。在单品测评里，常见错法是说实验室数据。结果是没有依据会被人追问。这本手册的做法是只写自己做得到的动作。对外只留这一句：「我手里这一张，你看着」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「我手里这一张，你看着」，再说明错法是说实验室数据。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套

版本。下一次开做单品测评之前，用「编造检测」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「我手里这一张，你看着」。

4、结尾没有动作。在单品测评里，常见错法是测评完就停。结果是人知道了也不买。这本手册的做法是结尾给一个下单理由。对外只留这一句：「要整提的今天按这一档」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「要整提的今天按这一档」，再说明错法是测评完就停。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做单品测评之前，用「结尾没有动作」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「要整提的今天按这一档」。

5、把缺点藏起来。在单品测评里，常见错法是只说好。结果是像广告。这本手册的做法是写一条真实限制。对外只留这一句：「这一提不适合拿来擦油烟」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「这一提不适合拿来擦油烟」，再说明错法是只说好。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做单品测评之前，用「把缺点藏起来」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「这一提不适合拿来擦油烟」。

6、参数念完。在单品测评里，常见错法是克重、层数、尺寸。结果是不像测评。这本手册的做法是参数最多留一个。对外只留这一句：「三层。其他我不念」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「三层。其他我不念」，再说明错法是克重、层数、尺寸。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做单品测评之前，用「参数念完」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「三层。其他我不念」。

7、和别的单混评。在单品测评里，常见错法是纸和洗衣液一起说。结果是焦点没了。这本手册的做法是一次只评一件。对外只留这一句：「今天只评这一提」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「今天只评这一提」，再说明错法是纸和洗衣液一起说。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做单品测评之前，用「和别的单混评」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「今天只评这一提」。

8、促单改口。在单品测评里，常见错法是测评说 29，结尾说 19 。结果是前面白说。这本手册的做法是价格只出现一次。对外只留这一句

：「价就在这一句里」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「价就在这一句里」，再说明错法是测评说 29，结尾说 19。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做单品测评之前，用「促单改口」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「价就在这一句里」。

试读到此。全文四章在提交订单后下载。