

• 21、如果客户认为价格贵，该如何说服客户？

- (1)、比较法:一般的做法是拿商贸网站或搜索引擎等广告的花费和发布引擎的投入做一个比较
- (2)、细分法:客户总是想为自己或是自己公司多省一点钱,因此不管是不是合适的价格他们都经常提出质疑
- (3)、威胁法:这种方法前提是已经和客户沟通了一段时间,他在这方面的对你有一定的依赖性,而且要确保客户对网络推广这方面的价格不是很熟悉. 签单的最后阶段客户如果死咬价格的话,可以说我给你的已经是我的底价了,你提出的价格我实在是没办法接受,你可以用你的价格找别的代理看看他们能不能给你做云云. 一般话说到这会客户都会觉得确实你没有要高价,同时他自己也争取到了最大的利益挺有成就感的,可能就会答应.



- 22、客户说：“有那么多业务员打电话过来我都不做，请不要和我谈了。”
- 你说得很对，你接的电话很多，说明这个行业很热，很有发展，您就应该尽快了解这种营销方式，让您的企业占尽先机。您说是吗？在您接的这么多电话中，我认为我是和他们不一样的，我是很优秀的，希望您能给我五分钟时间和你来交流这种网络推广。



- 23、对于民营企业企业家，固执不相信网络且不给让你向他解释的机会，怎样才能扭转他的观点？
- 老板你好，我想向您请教几个问题，在过去您是骑自行车去做业务吧，现在呢？（是坐出租、或是自己开车）；过去是打电话，现在是用手机；过去是电报，现在是电传。相信您会给我五分钟时间来说说网络推广。



• 24、我们同行目前在网上做的较少。所以我们公司暂不考虑

- (1) 正是因为同行没有这意识，而你做了的话，至少在互联网这块没有什么竞争的，你的优势突现，通过网络来寻找产品的客户很多，他们只在那为数不多的公司中选择，那自己被锁定的概率不是更大了吗？而且不需要太多的费用就可以在显要的位置展示你的公司及网站。
- (2) XX老总，目前就您同行业在网上做的较少，说明您的行业是比较专业的，就互联网目前发展的趋势及其定向性，专业性的优点，您同行迟早会找到网络，而这个资料您优先得到，而且就因现在同行较少，到您的同行都在网上推广时，您的公司已被网民认可，提前得到了大部分客户。早行动早受益，时间不等人，机会不等人，做同行业互联网广告的领头羊，领导潮流，提高企业形象，关键在于抓住机遇，把握机会。

- **25、客户说的最多的就是：有需要会跟你联系。怎么办？**
- (1) 这样我留下我们的联系方式，有什么需要您可以随时联系我们，那好，过些日子，我们再谈。
- (2) 为什么非要到以后，是哪方面原因。
- (3) 您可能还没有认识到互联网的重要性，如果您一味的隔岸观火，势必要落后。
- (4) 现在各个行业，各个公司，都在忙于自己的网站，宣传自己的企业，您又不要落后啊！
- (5) 互联网发展如此迅速，相信您迟早总会在网络上寻找商机，保持联系，欢迎首选移动时代。
- (6) 您是不是现有什么具体的困难，如果有的话，请您提出来，我们看看有没有办法来解决这些困难。
- (7) 您觉得还有哪些条件不成熟要再等，看我们能否为您解决。



- **26、和客户签单，客户总是推托，怎么办？**
- 您已经对我们的产品认可了，我们也已初步达成共识，没有其他疑议。您还不能定下来是什么原因呢？网络就是这样，我们早一天实施，就会早一天受益，现在市场竞争这么激烈，早一天做对咱公司在同行业中也占有利位置，我相信您肯定不是资金问题吧？您看我们联系这么久，相信您对我及我们公司有很深的了解了。您看我是今天上午还是下午去一趟把事情定了？



• 27、我和别家公司比较看看再说。

- (1) 网站推广是一件大事情，当然应该多方面衡量比较，希望咱们可以经常保持联络，您觉得我们的服务对您有什么不足的地方，您尽可以提，我们会加以完善的，我们会尽力为您提供令您满意的服务。
- (2) 我建议您能来我们公司一趟，来看看我们公司的规模和技术力量，顺便上我们网站看一看，对您应该有个好的选择。
- (3) 这个绝对没问题，您的心情我们可以理解，干什么都是要货比三家的嘛。这样吧，我会和您保持联系的，您如果还有什么问题，或者觉得我们的服务还有什么不足的地方，您可以提出来，让我们一起探讨。
- (4) 没问题，这正是我所希望的，这也是真正本着对客户负责的态度，因此您需要选择一个实力雄厚、强大、有坚实的专业技术力量做支持的大公司来为您提供网络推广服务，方便地话欢迎来公司实地考察。
- (5) 当然可以，不过我建议您在选择网络公司时，一定要选择一个有实力的，能够为您提供优秀的售后服务和稳定的运行环境的网络公司。只比较材料，很难比较出来，谁的资料宣传的好，谁就能被选中吗？不如大家见面谈一谈，你一方面可以考察我们公司，另一方面也可以使我们了解到您的需求，以便于提供“量体裁衣”的服务。



- **28、怎样跟确实很忙的客户顺利签单？**
- XX总，知道您很忙，但又知道您确实想要在网络上做广告，既然想做就尽快行动，时间不等人，面对同行业竞争如此激烈，平均每天都有四五家此类公司做了，我都替您着急。更何况这点小事也不费您很多时间，只需您在这里签个字就行，其他的事情我在给您办理。



- **29、在跟客户面谈时，由于种种突发事情而导致自己的信心不足怎么办？**
- 例1：当自己和客户交谈了很长时间，而且基本上客户也认可了我们的产品时，这时或许又有一家网络公司给他打电话，他回头和我说再考虑一下。我此时会很沮丧，认为自己的工作白费了（突发状况）这时我们要找出客户要考虑的原因，是价格呢还是产品问题，对症下药，要这么想，现在我们是和客户面谈，我的诚心要比电话那端的高，而且此时也需要我们的耐心一定要足，争取签单。
- 例2：您好，某某经理，您看我已经把我们这个项目的基本情况说清楚了，您也没有什么问题了，您属下提的那个问题，只是他对互联网了解的一个误区，跟我们的这个项目没有多大关系，这是合同如果没有问题您签一下吧。



- **30、开始很有意向，面谈时对我们的产品也认可，但当时没签，再联系老往后推了。**
- 老板你好，根据我们上次交谈达成的意向，我为贵公司制定了一个网络推广方案，你看我是今天下午还是明天上午给您送去？
- 今天我正好从您门口过，就进来看看您，请问就上次我们达成的协议，您还有什么需要我来解释的吗？



- 31、在电话交谈中，如何让客户把我说的话听完？
- (1)、确定目标。我们打此次电话有何目的？是问候、推销、预约见面还是签单？必须设定一个目标（预约见面签单）
- (2)、自我介绍。自我介绍是非常重要的，在电话中这一点更表现的淋漓尽致。
- (3)、了解客户。只有尽可能的多了解客户的意图及其需要，才有可能达成目的，因此要尽可能的设计问题。让客户自己说出他想要的才有可能继续谈下去。
- (4)、处理异议。务必让客户知道购买产品的重要性，运用认同——赞美——转移——反问来处理与客户的冲突，如果客户有异议那就说明他/她们想得到更多的信息，那么我们有进一步的谈话。

• 32、怎么让我的客户对我的产品感兴趣？

- 我会从正反两个方面去告诉客户，如果他们有了我的这项产品，将会直接给他带来哪些益处，比如说，第一，可以树立企业自己在互联网上的形象，第二，企业向新老客户介绍自己，第三，便于市场中的潜在客户能够及时找到企业的网站与企业联系，展开商业合作。相反，如果他现在还没有拥有该项产品，就会相对于那些已经拥有了该产品的其他同业者，竞争而大大落伍了，会在日后的竞争中处于不利的位置。势必在网络营销这一块就输给了自己的竞争对手。
- 因为客户关心的只是自己的产品销路及给自己所带来的利润及销售成本的降低，而我的产品不仅可以给客户带来丰厚的利润及庞大的客户群，而且可以给客户降低人力及财力等方面的费用，达到事半功倍的效果，同时还可以列举出他们同行业中通过网络推广，达到很好效果的公司实例，让他产生出与同行相互竞争的想法，这样就会对的好产品感兴趣。



• 33、和老总联系后，下面的指定负责人不合作怎么解决？

- 首先要弄清楚该人不合作的原因是什么？一般来说，有以下几种情况：
- 一是 人对我本人不满意，或对我公司不满意，有疑问
- 二是 办事人想从中谋利
- 三是 办事人已经有其他合作意向的公司
- 针对不同情况要不同对待，如果是对我本人或我公司有所顾忌，应找出他所顾虑的根本所在，比如说对公司的实力不相信，或对我本人的身份存在疑问，那我们就可以拿出相关的证明消除对方的疑问，如对我本人存有疑问，可拿出身份证给他看，再让他打听到公司的电话，证明我是公司的员工，若对公司存疑则可提供公司的营照复印件，或直接带到我公司。
- 第二种情况是办事人员想从中谋利，那就要根据客观情况满足他的需要，自然就不会再从中作梗。
- 第三种情况是他已有其他合作意向的公司，那就要找出另一家公司吸引他的地方，是服务好，价格优惠？还是其他什么原因，找出问题所在方可对症下药。



• 34、怎么样把握住有意向的客户？

- 在一般情况下，有意向的客户他都不会主动打电话给你要求与你成交，在他们心里永远存在着一些大大小小的矛盾，比好说：1. 我投入的钱，会不会收不回来呀？2. 这家公司可靠吗？等等……！在这种时候，我们就要采取一些方式方法，促使他们尽快成交！
- （1）、当客户模棱两可的时候，我们就把他最感兴趣的几个功能罗列出来，并把好处讲解给他听（当然这时的语言应简洁精练），也可以用别的与之同行的客户来做说明，告诉他我们的产品能够给他带来多大的效益，
- （2）、当客户确实想做，却始终不开口说要做的時候，我们就应该在恰当的时机拿出合同，写上刚刚已谈妥的内容，把笔与合同一并递过去，“XX先生（小姐），您在这里签个字就可以了”，然后就不要说话，眼睛盯着他看，这样，在一般情况下都能成交！

• 35、怎么样让你在电话里的语气，语调更能吸引到客户？

- 首先，在拿起电话之前，要有一个好的心情，最好能面带笑容，这样不但自己，客户都能感觉到一种轻松、愉快的氛围，对于成功的电话销售，这也是相当重要的一个部分；
- 第二，尽量做到换位思考，以客户的想法实际为出发点来考虑问题，这样与客户继续交流的时候，能有一种亲切的感觉，这样的话语更能打动客户，而此时的语气，语调也自然由内而外的更能吸引客户了。
- 第三，即使客户拒绝，也要抱着一颗平常心，多用礼貌语言，为以后的下次交流做好铺垫，有了良好的心态以后，语气、语调也自然而然的不会让客户反感了。当然，都是建立在对客户的一定了解的基础上，必须准备好聊资，这对于自信心的建立，也有帮助，有了自信与客户交流时，必会事半功倍。谁会拒绝一个面带笑容，充满自信又能为自己考虑的人话呢？



• 36、如何更好地去跟踪一个联系很长时间的客户？

- 联系时间长说明不能把握好客户的需求缺口何时是张开的，此时表现出客户的需求缺口相对较小。此时重要的是花时间研究客户的业务情况及客户工作的各个方面，以发现客户的需求缺口，同时在这个过程中让客户了解到销售人员是真诚地把客户的最高利益放在心上时，销售过程才能够不断继续。长期的关系可能带来一个很有实力也很有希望的客户，这需要恒心、毅力和时间。要想真正成功，就得有在拒绝面前从容不迫的经验和勇气。



- **37、在面谈客户时，如何才能真正做到让客户思路跟你走？**
- 设计问题逐步引出对方阐述性的回答，要求对方在有限范围内做出选择，引导对方的思维朝你共同的方向迈进，如：贵公司网站，不考虑做推广的主要原因是什么？再例如：做网站是想更多的人知道你们这个网站，更快的找到你们这个网站，更方便你们客户了解你们的产品，你说对吗？提起客户的兴趣，抓住客户的心理，特别是客户很重视的产品优势及给客户带来的好处，一定要多说，对于产品的不足也要进行适当的描述，不然的话，客户会以为你是说的假话，给他介绍的假产品。



• 38、怎样激发客户的热情与兴趣？

- 第一，良好的仪表，得体的言行，灿烂的笑容，不卑不亢及自信的神态对赢得最初几秒钟的好印象非常重要。临场发挥的幽默感，得体的赞美，都会让客户对你留下好的印象，从而激发与你进一步交流的兴趣。
- 第二，如果您第一步的得分一般，那这一步就更为关键了，“察言观色”从每一个细微的地方判断客户的兴趣点，多使用开放式问句进一步了解客户，设身处地地替客户着想，对方是企业老板，自然关心你的服务能为他的企业带来什么样的效益，可尝试直接用他的竞争对手来刺激对方的兴趣，对方是企业的中层经理，可能就会关心自己的升迁和个人所能得到的利益。
- 第三，在具体的阐述时，使用讲故事，引用例证，形象化的描述，可从众多的依靠网站推广取得成功的企业案例中挑选一些给对方举例。

• 39、没时间、没精力、没兴趣

- 我们的中国商机发布引擎就是为像您一样，没精力没时间的企业老板准备的。
- 您想想，每天都忙得不可开交，筋疲力尽却无可奈何？每天忙于应酬、忙于奔波，您怎么能有精力呢？您怎么能有时间呢？
- 而中国商机发布引擎可以帮您解决这些问题！
- 那你每天只需点击一下鼠标，可以帮助您开拓市场，发展客户，增加销售。
- 不再需要您筋疲力尽，而是轻松做老板。



• 40、我们的客户都不上网

- 是的，很多中小企业主都不上网。实际上这不是让我们担心的。
- 根据咱们国家商务部权威调查显示，想把企业做大作强的企业管理者，都是网络一族
- 并且真正实现把企业做大作强的企业，都是上网的。
- 您既然已经有了不上网的客户，为什么不再利用中国商机发布引擎增加更多上网的客户呢？

