

采集有哪些渠道？采集过来的客户是意向的吗？

产品名称	采集有哪些渠道？采集过来的客户是意向的吗？
公司名称	湖南聚米通讯科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	长沙市雨花区湘府中路18号德思勤城市广场B3至B6栋2127房
联系电话	18674801070 18674801070

产品详情

光是依靠采集肯定是不行的 因为他采集过来的数据都是公开的并不知道是否有意向 只能说是再结合这外呼系统给客户的手机留下未接来电显示 客户回拨看到广告 然后筛选意向客户 简单来说采集只是一个辅助功能

主要还是看广告 找到意向客户的！

聚客宝获客系统获客原理和流程如下：

采集老板所需客户的【区域/行业/关键词】大量手机号码(初步筛选)，

给这些用户留下不响铃的未接来电(每天产生1万个)，

用户回拨,看到视频广告(20%回拨率)，

看到获客视频感兴趣用户主动添加(每天大概10-20个)，

完成精确获客想找客户现在光是发传单已经是不足以满足的了 做活动又怕客户不知道 没有客户上店了解 那就可以试试打广告

大型企业一般而言做资产业务本质上还是为了做好它的负债，因为中小企业往往存款较少，需要大型企业来反哺，而刚入门的客户经理可能没什么机会能够直接和大型企业接触，一般都是领导们在酒桌上谈好以后你直接做具体的操作性工作就可以了。

后我想说，扫楼，发传单，陌拜这些在零售领域很有效的手段在信贷领域效果是很差的，因为在零售领域你面对是个人，你只要本身营销过关，他本人是可以做决定的，但是你在信贷领域往往这样做只能接触到门卫，办事的会计，他如何决策？而且这样也显得比较low，你是愿意接触在商务酒会或者是合作伙伴给你介绍的信贷人员，还是愿意接触在大街上散传单的？渠道的开发远远比个人的努力重要，要是

劲，还不是使大劲。