

淮北美容院专业地推卖卡引流团队，美业地推拓客服务商联系方式

产品名称	淮北美容院专业地推卖卡引流团队，美业地推拓客服务商联系方式
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号
联系电话	19937869661 19937869661

产品详情

三种类型客户的应对策略

在为客户服务的过程中，我们每天都能遇到形形色色的人，如果要按转介绍这个需求点将他们进行分类的话，我们大致可以分成三种。

1. 第一类：喜欢出风头型

这类客户可以免费给你进行转介绍，不过他更多地是在展现自己的人脉，让自己出风头，在此过程中他十分享受被周围人崇拜、赞美的感觉，希望可以荣誉加身，光芒四射。

如果他给你转介绍成功了，那么你在与他沟通的过程中就会时不时听到这样的话：

“之前，我给你介绍的朋友怎么样？私企老板，身价千万，很优质吧”、“我给你介绍的朋友不错吧？公务员，拿着国家的铁饭碗，工资虽然不高，但消费稳定！”、“我给你介绍的王姐怎么样？做项目了么？要是有什么问题你告诉我，我帮你好好解释清楚！我俩十几年的交情了”等等。

这种客户喜欢出风头，也享受出风头，因为在这过程中他的优越感、成就感油然而生。

应对这种类型的客户**的方法就是抓住每一次让他站在聚光灯下的机会，让他尽情地表现自己，获得心灵上的满足。

比如美容院年会邀请她作为特别嘉宾进行颁奖或当众对他表达感谢;邀请他出席美容院的重要活动，并上台演讲等等，只要你让她尽兴，获得满足感、成就感，那么客户转介绍的成功性也就很大了！

当然了，这种喜欢出风头并且很忘我的客户还是比较少见的，如果你遇到了这样的客户就一定要加倍用心地服务，因为他们属于黄金客户。

2. 第二类：利益型

一般来说，在我们的日常工作生活中，这种利益型的客户还是比较多的，你想让他帮忙转介绍，那你就需要给他让他满意的利益，这样他才会心甘情愿的为你介绍新客户，并且乐此不疲。

不过需要注意的是，这样的客户也分两种类型，一种是直接挑明型，即直接跟你摊牌说，“我给你转介绍，你给我什么好处”，第二种是言外之意型，即有这个意思，但没有在话里明确说出来，暗示着你需要给她意思意思。

这种类型的就想办法给她想要的利益，介绍一个送双倍积分、直接打折都可以，这样就可以很轻松让她们为你转介绍了。

3. 第三类：友谊型

这类客户还是比较单纯的，一般他与你交往的目的，并不是从你身上获得好处，也并不指望你可以帮助他什么，而是单纯觉得你人不错，有人格魅力或者跟你有共同语言，有共同的兴趣爱好，能跟你聊得来等等，所以想要跟你做朋友。

他们通常不会刻意为你打听谁有美容需求，也不会专门给你转介绍，而是她恰好遇到了，看到合适的了，就会把这个人介绍给你，如果遇不到，没有合适的人，那就算了。

这类客户你需要好好珍惜，好好维护，虽然他们平时不会给你带来很多切实的利益，但是她们把你当成朋友，只要是朋友，她们在遇到有需求的客户时就会第一时间想到你。所以，你也要好好对待她们，把她们当成你的朋友，只有朋友之间才是*不计较利益得失的。

总之，客户的满意度是转介绍率的关键，因此在服务客户的过程中，只有真正用心去服务才能感动客户。用心服务并非是一纸明文，一套话术，而是以一切以客户满意度为出发点的核心贯穿于服务环节的方方面面，只有我们真的以“客户为上”才能获得客户的信赖，让客户心甘情愿为我们转介绍！

易地推招生拓客

是一家专注于培训机构招生地推服务、百业门店地推拓客服务，美业养生健身拓客等于一体的众包式地推战略品牌！

【服务对象】

主要服务于少儿艺术体育类培训机构、美容院、养生馆、汽修美容、火锅餐饮、口腔诊所等百业门店，为门店提供专属拓客推广引流服务和下店执行服务。【合作模式】一般情况下会安排一组8人团队上门招生拓客，我们主要采用地推售卖体验课/拓客卡或者体验套餐的形式，锁定机构周围3公里范围内的学校、社区、商场、广场、公园等目标客群出没的地方，筛选过滤符合要求的意向客户了，通过一对一详细沟通，介绍机构、介绍活动，邀请参与，现场收取客户体验课/拓客卡费用或者套餐费用，后期邀约客户直接到店体验，直接转化。