

电话机器人加盟鼓励顾客作决定

产品名称	电话机器人加盟鼓励顾客作决定
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

电话机器人加盟助力企业建立完善外呼风控机制，实现企业呼叫中心规范化管理。第一招，鼓励顾客作决定。“您订一个吧，我这就给您开订单了”，“这个套餐最适合您了，我先帮您登记上”，“现在这个优惠太合适啦，您错过了就要再等上一年了，我帮您预定一套吧”。

这样来鼓励或者是催促客户快做决定，做销售别怕被拒绝，如果你提出了客户要是没有疑义，那么恭喜你这单已经拿下。你提出了客户不同意驳回了，那么也没关系，咱们慢慢来。第二招，靠提问探求客户需求。探寻客户需求是所有销售阶段中最为重要的环节

当然不能一直是你问他答，你要想办法让顾客问你问题。如果他就是不问，那么你就可以反问“您看我这么介绍你是否清楚了，您还有什么问题吗？”。最好是选择题，让客户选择，这样可以增加互动性，同时也可以催促顾客作决定，“您是不是现在说话不方便？那您看我是明天上午还是下午在给您打过去？”当然问问题的方式和办法还可以继续研究和探索。第三招，把客户当成朋友甚至是“初恋”。每个人都愿意和自己熟悉的人交谈，这里的熟人并非是指生活上的熟人，而是指有某些共同经验的“熟人”

或者指心理上有共同想法的“熟人”。有些电销人员的亲和力很强，说话很有技巧，善于沟通，客户也愿意花时间和他在电话里多聊上几句。因为他说起话来就像在和朋友说话，有时还会开玩笑甚至笑出声来，交流过程很轻松。和客户心理上的距离近了，推销起产品来自然就容易了。选择一套专业级悦享呼叫中心辅助你的销售工作你的通话质量的好坏，直接影响了客户接听时对你的耐心值和好感度，也关乎你的销售成果。试想一下当客户接通电话后你正准备“大展拳脚”开始推荐自己的产品时，通话质量忽好忽坏