



3?????????LV????????????????????????????????

????????????????

1????????????????

2???????????

3????????????????

4?????

5?FA?

6?????

7????????????

8???????????

9????????????????????????????????????????????

10????????????????????????????????????

11????????????????????

12????????????????????

????????????

1.????????????????????????????????????????

2.????????????

3.??????—????????????????????/???

4.??—????????????????????

5.??—?????

6.??—????????????????????

7.????????????????



此段为非正文可忽略不看：在杭州葡萄酒论坛上，有多位进口葡萄酒经销商对财经记者等表示，由于对市场缺乏一定了解，进口葡萄酒厂家愿意在投放多少推广资源，本身留有疑问其实我们可以给客户讲一些的建议，这能让客户觉得你是比较的，好的建议能够吸引住客户，甚至引起与客户的讨论；对于自己产品和公司的优势、特点等可以稍微提一下；认真的去回复客户提出的任何问题，可以让客户感受到你良好的态度与服务；有了良好的、态度与服务，那么与客户沟通互动会更为流畅。另外对于客户来说，价格是客户关注的点之一，所以我们可以适当的报一个低的价格去试探客户，但是这个价格要和其他的报价方案一起发出去，并不是随便就可以拿到优化价的。