

杭州店铺转让公司教你接听电化加快转店速度58优铺

| | |
|------|---------------------------|
| 产品名称 | 杭州店铺转让公司教你接听电化加快转店速度58优铺 |
| 公司名称 | 杭州九域网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 杭州市下城区回龙路231号7122室 |
| 联系电话 | 0571-86568751 15088788090 |

产品详情

杭州店铺转让公司教你接听电化加快转店速度58优铺

大部分找店老板在开店找店时，去店铺实地考察看店前，都会先打电化的和店主联络，了解一下店铺的基本信息，看看与自己的需求是否符合，再考虑是否去看店铺。

那么对于转店老板来说，怎样通过电化沟通展示自己店的优势，让找店者对你的店铺产生兴趣，能够吸引他到店来看店考察呢？接好这通电化可是一门大学问，会说的人能成功的吸引找店者来看店，不会说者就会接到很多电化，但是来看店的却寥寥无几.....

所以这里58优铺总结了这些年开店转店的经验，以及接听电化的经验传授给各位转店老板，各位老板只需要做到2个前提，3个重点，4个注意就可以轻松电化沟通到位.....

一、2个前提：

1、勿关机：转店老板在转店期间，手机务必处于24小时开机状态，即使因为有重要的事情没有接听电化，在事情忙完后，看到未接电化也要及时回电，避免错过任何一位意向找店者。

2、换号码：注意如果转店老板经营的项目是敏感行业（如：美容养生机构、培训机构等），因为大多数都是办理了会员的，如果你的会员发现你在转店，会给你带来不必要的麻烦，所以建议转店老板在发布转店广告时不要真名实姓，联络电化也醉好采用另外的号码。

二、3个重点：

1、找切入点：转店老板在与找店者电化联络沟通时，我们要介绍店铺就要找到合适的切入点，所以首先我们一定要了解找店者的找店需求和接手后准备经营什么项目，这样你才能找到合适的角度和切入点去介绍店铺，提高找店者对店铺的兴趣，同时还要了解找店者心中的价位，为后面的聊天做准备。

2、会包装：与找店者电化沟通时，要会包装自己的店铺，一定一定要介绍店铺优势，比如说店铺面积、店铺位置、周边商圈、客流量、收益状况等优势，让找店者在电化中就能充分了解店铺，并且对店铺产生兴趣。

3、约下店：与找店者电化沟通时，一定要对找店者进行看店邀约，让找店者亲自到店里来实地参观考察，给找店者传递一种可靠感和对自己店铺的信任感。

三、4个注意：

1、转店老板与找店者电化沟通时，尽量不要在电化里说店铺转让费的问题，若是找店者非要打破砂锅问到底，那也给他一个模糊的报价，阶段性报价，可商量，用一些不确定词语（如：大概、左右、差不多等等），尽量让找店者感觉有价可谈。

2、与找店者电化沟通时，不要讲自己的店铺真实名字，目的是为了防止找店者悄无声息的在没通知要来看店的情况下贸然跑到店铺，影响店铺生意和员工的工作积极性。

3、与找店者电化沟通时，不要讲详细地点，目的也是为了防止找店者在没有预约的情况下贸然来实地看店，看完店后也不和店主沟通，觉得不合适就悄无声息的走掉了，你还以为他没有来看店。

4、在与找店者电化沟通时态度一定要热情，语气一定要温和，不要太强势，循循善诱，耐心回答找店者所问的问题，有的老板抱着这种心态，你要来就来，不来拉到，语气也很强硬，这样就会使你的店很难转出去，也会错过很多的意向找店客户。58优铺快速转店热现15088788090。杭州店铺转让公司教你接听电化加快转店速度58优铺