

行业新闻：2019年郑州汽车用品展

产品名称	行业新闻：2019年郑州汽车用品展
公司名称	上海首美展览有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市宝山区红林路2号
联系电话	15800673986

产品详情

2019年郑州汽车用品展|2019年郑州汽保展CIAAF郑州展|郑州汽车后市场展

展览时间：2019年6月26日-29日

地点：郑州国际会展中心

中国（郑州）国际汽车后市场博览会（CIAAF）历经14年资源和口碑积淀，是久负盛名的全面覆盖汽车后市场领域的综合性年度行业盛会。每年六月，来自国内外的汽车后市场产品、服务提供商3000余家云集郑州，向全国各级经销商、终端服务商等逾30万专业买家集中展示新产品、新技术，并与到会的行业领导者深入交流，紧扣终端消费者需求变化。

[汽车](#)
后市场服务门店直接服务的是车主，面向的有车一族。对于这样的一个特定群体，如何做好顾客管理，才能跟顾客保持良性互动，留住门店消费的客户，这应该是很多汽车服务门店老板想要了解并学习到的事情吧!今天，我们就来详细说说。

为什么要强调如何做好顾客管理?因为正如同大多数的传统门店一样

，对于顾客消费后，门店均很少对顾客进行管理。即使顾客走后，我们对顾客的信息同样一无所知，就算留下电话号码，我们还是难以对他们进行有效管理，甚至转化为对门店经营有用的地方。

首先，我们可以先把顾客进行分类，不仅是汽车服务门店，包括其他传统门店，顾客均可以分为四大类，包括核心顾客、潜在顾客、游离顾客以及其他需求顾客等。门店的目标消费群体主要是核心顾客，这些基本上都是老客户，甚至可以为门店带来新客户。门店需要做好的顾客管理，便是了解核心顾客的需求，尽一切力量满足核心顾客的真的需求，又能够给核心顾客性价比高的服务，那么才能留得住核心顾客。

剩下的三种，是门店需要努力，将他们改变成为核心顾客。如何争取到潜在顾客、游离顾客以及其他需求顾客呢？我们就需要做好售后，售中，售前的部分。也就是服务要做好，改善提升自己的竞争力之后，才能挖掘更多的有效顾客，转化剩下的三种顾客群体。

在门店 [销售](#)

还是服务的过程中每一个环节都十分重要，但是能够更好的转化顾客，拼的是售后。售后做得好，

可以获得顾客的满意感跟信任感。也[营销](#)

到客户会不会第二次，第三次消费。所以，做好售后，也是对售前，售中努力维持与客户关系的*肯定。

那么怎么做好售后呢?现在都会添加客户微信，已经不只是打电话，需要话术那么简单的。更需要做好微信群的利用，朋友圈的推广，随时的服务，这些都有利于跟客户维持好关系。

因此，如何做好顾客管理。并不是简单的把顾客的资料进行收集整理，也不是让顾客存在你的通讯录而已。而是应该让客户体验到成为门店客户，是值得的，很舒服的。这都是需要更多的专业跟态度去服务。