

电销机器人需要强调低价

产品名称	电销机器人需要强调低价
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	800.00/套
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

而机器人电销正是为数不多的***方式之一。为了方便探讨房地产获客的***场景，我们可以简单的将其分为一手房和二手房，而在人群方面，也一般分为业主，刚需客和投资客。人群这么分的好处是，我们在不同的业务场景下，可以的筛选相应人群，并匹配相应的电话机器人话术。针对业主，我们电话机器人的话术则主要是询问其是否有资金需求

、是否需要卖房变现。针对刚需客，我们电话机器人话术需要强调低价、好房和购买资格。针对投资客，我们则需要强调利好、增值空间和贷款门槛。当人群和相应的话术策略匹配好之后，我们需要开始训练电话机器人，让它通过一通电话足以挖掘和转化绝大多数受众的需求和意向。一个优秀的房产话术一定是从简洁而犀利的开场白开始

的。糟糕的开场白一定免不了被大部分人挂掉的命运。而开场白则分为两部分：话术，以及声音。

在房地产的场景里，我们发现两个规律：越是简单利索说重点，越不容易被对方直接挂掉。越是甜美的女性声音，越能够打出更长的通话时间。划重点，简单开场，甜美女声。简单开场意味着我们不需要介绍过多的公司背景，而直接表述业务，

比如“您好，我是房产公司的，我们在xx有精装现房出售，靠近xx高铁/地铁，xx层洋房，想给您简单介绍一下可以吗？”简单的开场白通常持续10秒以内，两三句话就能表达出重点。那有些人会说了，你这个开场白也平平无奇啊，我们很多销售也这么打，你机器人打有什么不一样的优势吗？这位同学说到点子上了。我们之所以如

此设置开场，是因为我们想筛选出来有直接意向的那群人，而非试图转化那些本身没有买卖房产需求的人，因为前者的转化难度要比后者低很多，假如对方完全没有这方面的需求，无论您如何开场都是没有用的。其次，机器人和人醉大的区别就是，机器人可以一0天拨出1200通电话，其中可能90%的人都是没有需求say no的，

人工打电话的极限可能就是一0天300-500通了。再者，机器人和人的另外一个重要区别就是声音和情绪

。机器人可以持续用一个饱满的声音和人柔和的情绪应对所有受众，但人工在被拒绝几百次以后，一定是麻痹且沮丧的。