

怎样的电销开场白话术吸引人(汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

怎样的电销开场白话术吸引人篇一

2开场白中的关键因素

电话前的准备：电话销售前的准备就像大楼的地基如果地基打得不扎实大楼很快就会倒塌。

在打电话中与客户沟通的结果与电话销售前的准备工作有很大的关系。

即使你有很强的沟通能力如果准备工作做的不好也不可能达到预期的'最佳效果。

电话销售前的准备工作包括以下几方面

1. 明确给客户打电话的目的：一定要清楚自己打电话给客户的目的。

你的目的是想成功的销售产品还是想与客户建立一种长久的合作关系一定要明确。

这样才有利于实现打电话的目的。

2. 明确打电话的目标：目标是什么呢目标是电话结束以后的效果。

目的和目标是有关联的一定要清楚打电话的目的和目标这是两个重要的方面。

3. 为了达到目标所必须提问的问题:为了达到目标需要得到哪些信息、提问哪些问题这些在打电话之前必须要明确。

电话销售开始时就是为了获得更多的信息和了解客户的需求如果不提出问题显然是无法得到客户的信息和需求的。

所以电话销售中提问的技巧非常重要应把需要提问的问题在打电话前就写在纸上。

4. 设想客户可能会提到的问题并做好准备你打电话过去时客户也会向你提问一些问题。

如果客户向你提问的问题你不是很清楚你要花时间找一些资料客户很可能怕耽误他的时间而把电话给挂掉这也不利于信任关系的建立。

所以你要明确客户可能提问一些什么问题而且应该事先就知道怎么去回答。

5. 设想电话中可能出现的事情并做好准备:

100个电话中通常可能只有80个电话是打通的80个电话中又往往可能只有2-3个电话对商铺比较感兴趣每次打电话都可能有不同的情况出现作为电话销售人员一定要清楚在电话销售中随时可能出现什么情况对于不同的情况准备相应的应对措施。

6. 要做好客户问题要熟记的准备:上文已经提到如果给客户的某些回应需要查阅资料你不可能有太多的时间。

你要注意千万不能让客户在电话那边等的时间太长所以资料一定要放在手边以便需要查阅时立刻就能取出。

而且手边所准备的各种资料自然是尽可能地越全面越好。

怎样的电销开场白话术吸引人篇二

作为一名优秀的电话销售员，在初次打电话给客户时，必须要在30秒内做到公司及自我介绍，引起客户的兴趣，让客户愿意继续谈下去。即电话销售员要在30秒钟内清楚地让客户知道下列3件事：

- 1、我是谁，我代表哪家公司？
- 2、我打电话给客户的目的是什么？
- 3、我公司的产品对客户有什么用途？

顾客朱：没关系，是什么事情？

——顾客也可能回答：我很忙或者正在开会或者以其他原因拒绝。

电话销售必须马上接口：那我一个小时后再打给你吧，谢谢你的支持。然后，电话销售要主动挂断电话！当一个小时后打过去时必须营造一种很熟悉的气氛，缩短距离感：朱小姐/先生，你好！我姓李。你叫我1小时后来电话的……)

电话销售员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的顾问李明，您的好友王华是我们公司的忠实用户，是他介绍我打电话给您的，他认为我们的产品也比较符合您的需求。

顾客朱：王华？我怎么没有听他讲起呢？

电话销售：是吗？真不好意思，估计王先生最近因为其他原因，还没来的及给您引荐吧。你看，我这就心急的主动打来电话了。

顾客朱：没关系的。

电话销售：那真不好意思，我向您简单的介绍一下我们的产品吧……

电话销售员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的顾问李明。不过，这可是一个推销电话，我想你不会一下子就挂电话吧！

顾客朱：推销产品，专搞欺骗，我最讨厌推销的人了！

（顾客也可能回答：你准备推销什么产品。若这样就可以直接介入产品介绍阶段）

电话销售：那我还真的要小心了，别让您再增添一个讨厌的人了，呵呵。

顾客朱：呵呵，小伙子，还挺幽默的，准备推销什么产品，说来听听。

顾客朱：还好，你是？

顾客朱：你打错了吧，我用的不是你们的产品。

顾客朱：我现在使用是xx品牌的`家居产品……

电话销售员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的顾问李明，最近可好？

顾客朱：还好，你是？

顾客朱：你可能打错了，我并没有使用你们的产品？

顾客朱：看你们对用户挺关心的，你介绍一下吧。

电话销售员：您好，请问是朱小姐/先生吗？

顾客朱：是的，什么事？

电话销售：您好，朱小姐/先生，我是某公司的顾问李明，今天给您打电话最主要是感谢您对我们公司一直以来的支持，谢谢您！

顾客朱：这没什么！

电话销售：为答谢老顾客对我们公司一直以来的支持，公司特准备一次优惠酬宾活动，我想，朱小姐/先生一定很感兴趣的！

顾客朱：那说来听听！

怎样的电销开场白话术吸引人篇三

客户：喂，哪里？销售经理：您好，打扰了，我们是xx信用贷款平台，请问您是否资金周转的需要？客户：不需要。

销售经理：那请问你是做什么工作的呢？你们通常在哪些时间段资金压力比较大一点？……这样嘛，你把我的号码存上，后面你或者你亲戚朋友向你借钱或者有这方面的需要可以让他们找我！

抱歉打扰了。

电话□xxxxxx期待您的来电)

【意向客户跟进话术】

客户：你们哪里的，怎么借款？销售经理：介绍：我们是xx信用贷款平台的，提供个人信用借款服务，额度1-xx万，无需抵押担保，无任何手续费用，地点在*****，请问先生您和您的朋友近期是否有资金周转的需要？客户：您是正规公司吗？销售经理：请您放心，我们是正规的个人借款服务平台，不收取任何手续费用。

借款办理成功后，会直接汇至您个人的银行账户上，后期还款也是由银行代扣，正规性您可以放心。

您可以在办理业务之前来我们公司考察一下，这样我们可以互相了解一下，您也放心。

【申请条件回复话术】

客户：需要什么条件才能办理？销售经理：所需条件：只要年龄在22-60岁之间，信用记录良好，在本地有稳定的工作，近6个月有稳定的工作收入等等都可以办理。

2500的进账呢？您公司是否有社保还有公积金呢？（自己做生意，营业执照是否满一年了呢？您是法人还是股东呢，如果是股东，在验资报告上股份占比是否达到20%以上呢？个人近半年储蓄账户每月进账大概有多少，公司对公账目每月大概进账有多少呢？）客户：我如果要办的话需要准备哪些材料呢？销售经理：所需材料：根据对您基本情况的了解，您大概需要XXXX材料，只需相关材料的复印件，稍后我会以短信的形式将所需相关材料和我公司的地址发给您。

如果您在准备材料时有任何不明白的地方可随时给我来的话，我会尽量配合您，这样可以节约您的时间，让您的尽量一次性将材料准备齐全。

怎样的电销开场白话术吸引人篇四

1. 好奇心利用法

现代心理学表明，好奇是人类行为的基本动机之一。美国杰克逊州立大学刘安彦教授说：“探索与好奇，似乎是一般人的天性。神秘奥妙的事物，往往是大家所关心的对象。”那些客户不熟悉、不了解、不知道或与众不同的东西，往往会引起人们的注意。电话营销员可以利用人人皆有的好奇心来引起客户的注

意.

【示例】

电话销售人员对客户说：“张先生，您知道世界上最懒的东西是什么吗？”客户感到迷惑，但也很好奇。这位电话销售人员继续说：“就是您藏起来不用的钱。它们本来可以购买我们的空调。让您度过一个凉爽的夏天。”

电话销售人员对客户说：“每天只花0.16元就可以使您的卧室铺上地毯。”客户对此感到惊奇。电话销售人员接着道：“您卧室12平方米，我厂地毯价格每平方米为24.8元，这样总共需297.6元。我厂地毯可铺用5年，每年365天，这样平均每天的花费只有0.16元。”

电话销售人员通过制造神秘气氛，引起对方的好奇。然后，在解答疑问时，很技巧地把产品介绍给客户。

2. 激起兴趣法

这种方法在开场白中运用得最多、最普遍，使用起来也比较方便、自然。激起对方兴趣的方法有很多，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到的。

推荐添加华人成功学权威陈安之微信☞cazv3333☞从此你的人生中便多了一位免费的成功教练！

【示例】

约翰·沙维祺是美国百万圆桌协会的终身会员，是畅销书《高感度行销》的作者，他曾被美国牛津大学授予“最伟大的寿险业务员”称号。

有一次，他打电话给美国哥伦比亚大学教授强森先生，其开场

白如下：

“哲学家培根曾经对做学问的人有一个比喻，他把做学问的人按其运用材料的差异分为三类，比喻成三种动物。第一种人好比蜘蛛，他的研究材料不是从外面找来的，而是由肚里吐出来的，这种人叫蜘蛛式的学问家；第二种人好比蚂蚁，堆积材料，但不会使用，这种人叫蚂蚁式的学问家；第三种人好比蜜蜂，采百花之精华，精心酿造，这种人叫蜜蜂式的学问家。教授先生，按培根的这种比喻，您觉得您属于哪种学问家呢？”

这一番问话，使对方谈兴浓厚，最终成了非常要好的朋友。

3. 真诚赞美法.

每个人都喜欢听好话，客户也不例外。因此，赞美就成为接近客户的好方法。赞美客户必须要找出别人可能忽略的特点，并且让客户知道你的话是真诚的。赞美的话若不真诚，就成为拍马屁，这样效果就不好了。赞美要先经过思索，不但要有诚意，而且要选好既定的目标。

【示例】

电话销售人员：“方经理，我听东方科技的林总说您是一位热心爽快的人，跟您做生意最痛快不过了。他刚刚跟我订购了十台显示器，据说您最近也需要购买显示器？”

4. 第三人介绍法

告诉客户，是第三者（如客户的亲友）要你来找他的。这是一种迂回战术，因为每个人都有“不看僧面看佛面”的心理。一般而言，大多数人对亲友介绍来的电话销售人员都比较客气。

【示例】

电话销售人员：“您好，是李经理吗？”

客户：“是的。”

电话销售人员：“我是陈立平的朋友，我叫常亮，是他介绍我认识您的。前几天我们刚通了一个电话，在电话中他说您是一个非常和蔼可亲的人，他一直非常敬佩您的才能。在打电话给您之前，他叮嘱我务必要向您问好。”

客户：“谢谢，他客气了。”

电话销售人员：“实际上我和立平既是朋友关系又是客户关系。一年前他使用了我们的产品之后，公司业绩提高了20%。在验证效果之后，他第一个想到的就是您，所以他让我今天务必给您打电话向您介绍这个产品。”

通过第三人介绍，更容易打开话题。因为有“朋友介绍”这种关系之后，就会无形地解除客户的不安全感和警惕性，很容易与客户建立信任关系。但是，对于这种打着别人的旗号来推介自己的方法，尽管很管用，还是要注意一定要确有其人其事，绝不可自己杜撰。要不然，客户一旦查对起来，就会对你的这种欺骗行为感到很生气。

5. 牛群效应法

【示例】

电话销售人员在介绍自己产品的时候，告诉客户同行业的几家主要企业都在使用自己的产品，这时“牛群效应”开始发挥作用。通过同行业几家主要企业已经使用自己的产品的事实，可以刺激客户的购买欲望。

6. 巧借东风法

三国时,诸葛亮能在赤壁之战中一把火烧掉曹操几十万的大军,借的就是东风.如果电话销售人员能够敏锐发现身边的”东风“,并将之借用,往往能起到四两拨千斤的效果.

【示例】

linda是国内一家大型旅行公司的电话销售人员,她的工作是向客户推荐一张旅行服务卡.如果客户使用该卡去住酒店、乘坐飞机时,可获得折扣优惠.这张卡是免费的,她的任务是让客户充分认识到这张卡能给对方带来哪些好处,然后去使用它,这样就可以产生业绩.刚好她手里有一份从成都机场拿来的客户资料,我们看看她是怎样切入话题的.

linda:”您好,请问张经理在吗?“

客户:”我就是,你哪位?“

客户:”这没什么,不客气.“

客户:”成都市……“

7. 与人为师法

有些人好为人师,总喜欢指导、教育别人,或显示自己.电话销售人员可有意找一些不懂的问题,或懂装不懂地向客户请教.一般客户是不会拒绝虚心讨教的销售人员的.电话销售人员就可利用向客户请教问题的方法来引起客户注意.

【示例】

”王总,在电脑方面您可是专家.您也看过我公司研制的新型电脑的相关资料,请您指导一下,在设计方面还存在什么问题?“受到这番抬举,对方肯定会认真地看看你们预先送过来的相关资料.一旦被电脑先进的技术性能所吸引,就会促成销

售.

8. 老客户回访

老客户就像老朋友,给他们打电话往往会有一种很亲切的感觉,对方基本上不会拒绝.

【示例】

推荐添加华人成功学权威陈安之微信☞cazv3333☞从此你的人生中便多了一位免费的成功教练!

王总:”上一次不小心丢了.“

电话销售人员:”原来是这样子,真抱歉没有及时给您电话了解这一情况.那我再给您重办一张,本周之内给您寄过来.还有,最近我公司又推出了一项旅游优惠活动…….”

从事销售的人都知道,开发一个新客户花的时间要比维护一个老客户的时间起码多3倍.据权威调查机构调查的结果显示,在正常情况下,客户的流失率将会在30%左右.为了减少客户的流失率,我们要时常采取客户回访方式与客户建立关系,从而激起客户重复购买的欲望.通常在做客户回访时,电话销售人员可以采取交叉销售,给客户介绍更多的产品,供客户选择.

电话销售人员在客户回访时要注意以下几点.

- 1、在回访时首先要向老客户表示感谢.
- 2、咨询老客户使用产品之后的效果.
- 3、咨询老客户现在没再次使用产品的原因.
- 4、如在上次的交易中有不愉快的地方,一定要道歉.

- 5、让老客户提一些建议.
- 6、向老客户介绍新的产品以及公司的新动向.
9. 其他别开生面的开场白

怎样的电销开场白话术吸引人篇五

开场白尽可能直接告诉客户你是做什么的，能快速的'筛选出是否意向客户，提高效率。对于没有意向的客户也别着急挂电话，可以以专业的话术告诉客户，随后将自己联系方式发过去，或让客户保留自己的号码，告知今后如果有需求或者身边人有需求可以随时联系你。以下是整理的开场白话术：

您好，我们这边是做抵押贷款的，请问您有资金需求吗？

当然绝大部分的电话客户都回说不需要，那么这个时候你可以以这样的话术告诉客户：

没有需求没关系，生活中难免会有需要资金的时候，我稍后将我的联系方式短信发送给您，您注意查收下，今后如果有需求或者身边的朋友需要您可以随时联系我，我会全力帮您解决资金问题，最后祝您生活愉快，打扰了，再见。

如果客户有意向，请看下一条判断和引导。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)