

德客 22 工具：找对客户关键

德客 22 工具，用来找对客户的“葵花宝典”，22 项关于客户的关键指标

1. 姓名

2. **昵称**：最重要的指标，如何在初次见面时，快速建立起信赖感？最有效的方法，就是进入和对方相同的“频道”，而昵称就是进入对方“频道”的有效方法之一

3. 手机

4. **籍贯**：利用籍贯拉近双方距离，在沟通中，如果能和对方找到一个或多个共同点，也就不担心冷场的问题了，而籍贯就是其中一个非常有力的绝招

5. EMAIL

6. 微信

7. 公司名称

8. 规模

9. 行业

10. 地址

11. 上过课程

12. 城市

13. 需求

14. **生日（公历、农历）**：巧用生日会增进感情，比如只是记录客户是 7 月 17 日过生日，那到底是公历还是农历呢？如果没有弄清楚，就贸然地送礼物或祝福，客户不仅不会感动，还会有点莫名其妙

15. 和谁最好

16. 秘书

17. 家庭情况

18. **说过的话**：记录客户的好朋友，融入朋友圈

非卖品（赠送资料）

19.最值得表扬的地方：沟通的第一步骤是观察，第一句话一定要是表扬的话

20.第一次见面：记住见面的地点、做的事情、当时的天气还有心情

21.关键指标

22.服务记录

(一) 忠诚朋友标准 (外部)

1、

2、

3、

4、

5、

(二) 忠诚朋友标准 (内部)

1、

2、

3、

4、

5、

(三) 十个忠诚朋友清单（外部）

1、昵称： ， 生日：

2、昵称： ， 生日：

3、昵称： ， 生日：

4、昵称： ， 生日：

5、昵称： ， 生日：

6、昵称： ， 生日：

7、昵称： ， 生日：

8、昵称： ， 生日：

9、昵称： ， 生日：

10、昵称： ， 生日：

(四) 十个忠诚朋友清单（内部）

1、 昵称： ， 生日：

2、 昵称： ， 生日：

3、 昵称： ， 生日：

4、 昵称： ， 生日：

5、 昵称： ， 生日：

6、 昵称： ， 生日：

7、 昵称： ， 生日：

8、 昵称： ， 生日：

9、 昵称： ， 生日：

10、 昵称： ， 生日：

非卖品（赠送资料）

(五)

昵称:	手机:
籍贯:	所在城市:
行业:	来源或其它:
昵称:	手机:
籍贯:	所在城市:
行业:	来源或其它:
昵称:	手机:
籍贯:	所在城市:
行业:	来源或其它:

非卖品（赠送资料）

(六)

姓名:	昵称:
手机:	籍贯:
邮箱:	微信:
公司:	行业:
地址:	规模:
上过课程:	所在城市:
需求:	
公历出生日期:	农历出生日期:
习惯过: <input type="checkbox"/> 公历生日 <input type="checkbox"/> 农历生日	
和谁最好:	秘书:
家庭:	
说过的话:	
第一次见面的时间地点:	
最值得表扬的地方:	
关键指标:	
交往服务记录:	

非卖品（赠送资料）



扫码关注

—

课程咨询 快人一步

COURSE CONSULTATION



长按扫描扫码关注

