

新三板销售如何找客户...销售中如何寻找潜在意向客户？ -股识吧

一、销售中如何寻找潜在意向客户？

销售中如何寻找潜在意向客户？对于企业来说，电话外呼筛选工作任务重，想在海量的电话里找到意向客户需要大量从业人员，人工成本较高。

而且由于职位的特殊性，经常遭受拒绝或是拒接，因此电话外呼人员的工作效率也很低。

总结来讲，电话外呼所面临的现状：1、工作效率低；

2、工作压力大；

3、电话外呼竞争激烈；

4、员工流失率高；

5、企业招聘难度高。

智能外呼机器人，可以优质语音与客户交流，系统支持一键导入客户资料，进行批量外呼，了解客户购买意向，对人的语音识别准确率高达90%以上，能以最快的速度对客户问题进行处理和回复，再将意向客户转接给电销人员进行接待。

这样既能提高客户的签约量，还能节省人工销售的时间，提高工作效率。

您可以进行一下尝试。

二、做电路板销售，怎么找客户？

销售/业务是有技巧的，这些技巧不是书本上都能看到的，如果没人指导你自己去做，很快会失去信心！99%的培训都太书本化，对事实上的销售工作没有太大帮助

！很多培训师从学校出来就做培训了，还有一些是做销售管理工作的，多是一些纸上谈兵的，真正的销售精英是不愿意把自己的经验与人分享的！我从一名销售员做到销售经理，做过两份销售工作！近10年的工作经验。

曾培训的客户有：中兴通讯、科治好、保德国际、大佳科技、立德集团等！我可以帮助你

三、刚做销售人员怎么寻找自己客户

我觉得有必要分下面几步去做：一、首先是业务知识的熟悉，卖产品如果连自己产品的卖点在哪都不知道，如何向别人销售，就算厚着脸皮张嘴，最后也有可能落个一问三不知的尴尬场面，所以说，这一点是寻找客户的基础二、树立自己的信心，做销售被拒绝是正常的，不被拒绝才是不正常的，所以优秀的销售员除去一些销售技巧外，更多的在于高出常人的信心，谁坚持到最后，谁才有可能夺取最后的胜利，建议看下《当幸福来敲门》这部励志片，也许会有启发三、就是找客户阶段了，这时候就要运用所有能运动到的一切条件，全面撒网，重点捕鱼，可以利用网络，报纸，企业黄页，找寻相关信息，并根据电话，上门拜访等方式与客户进行接触，进而分出重点客户，一般客户，无效客户，做好整理分类四、一定要持之以恒，也许开始一段时间是很难的，但是正所谓万事开头难，一旦找到突破口，很多事情就水到渠成了。

五、加强学习，要想赢得客户信任支持，除去诚信这一基本条件外，专业也是必不可少的，如何才能体现，只有通过不断的学习，提高自己，正所谓观其行可知其人。

以上就是我的一点经验，如果你需要相关营销书籍可以联系我，大家一起学习，共同进步！

四、昨天应聘了网络销售职业 公司做新三板的 具体工作内容是微信拉客户。有前途吗。能赚钱吗 求大神指点

你这么说感觉不行啊，我这边也是做新三板的，但又发帖，打电话网络聊天等多种方式，你那边只能微信聊天，还不能打电话，那你这么做出业绩，销售类的没业绩就只能饿死。

五、我是新的钢板销售业务员 我应该怎么找客户呢？

我可以告诉你找客户的几个常规方法：第一就是去相应的市场跑动，去那些有需要不锈钢板的公司留下自己的名片介绍自己公司的产品，当然也要问对方要名片啊，礼尚往来嘛，这个就是最普通的走市场方法。

当然局限就是范围小，因为你不可能全国各地都走个遍。

第二就是打电话，在网上找一些有意向的客户，或者同上面一样找那些做板材加工的公司打电话过去询问，还有就是上面一点说的既然拿了对方的名片，那么也定期询问一下对方有需要吗？

这就是电话营销，对于上面提过的方法是很有作用的，因为

打电话可以打到全球，没有局限性，可以随便打。

第三就是现在常用的网络营销，比如在阿里巴巴注册账号开通会员，或者去淘宝做会员，或者去其他网络商贸平台做会员，再此说明一点，我不是帮阿里巴巴打广告，我只是提一个大家都知道的平台。

这样的话就可以坐在家等客户来电了，但是坏处就是会有很多骗子公司也找上你，然后还有很多莫名其妙的电话也打给你叫你做推广做网站。

第四就是靠关系了，比如你有朋友有需要啊，或者你朋友的朋友有需要啊，这样额前提条件是广交友，运用自己广阔的人脉来做生意。

因为总有人会需要的嘛。

打了这么多字我也累了，先给你说说最常见的4种方法吧，不过你给的悬赏分太少了。

。

。

居然是0分

参考文档

[下载：新三板销售如何找客户.pdf](#)

[《转账到股票信用账户上要多久》](#)

[《股票涨幅过大停牌核查一般要多久》](#)

[《股票日线周线月线时间多久》](#)

[《一只股票从增发通告到成功要多久》](#)

[下载：新三板销售如何找客户.doc](#)

[更多关于《新三板销售如何找客户》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/34337889.html>