

上市公司采购询价没有结果怎么办一直无法询价、提交订单怎么办？-股识吧

一、为什么有人询价，最终却没有达成交易

对于客户的询价，有几点需要我们注意：一、弄清客户真正需求二、了解客户基本情况我们要核实询价人的公司信息，个人信息，包括对方单位及询盘人物的级别、部门等。

因为有很多较大点的公司，都由好多部门构成。

最初由技术部门看看是否符合需要，大概问一个价格；

最终的采购价格是由采购部门来决定；

或者最初由采购员来谈初步的价格，由采购经理，或者是老板，来敲定最终采购价格。

一级有一级的分工和定位，采购员和老板的拍板权肯定不一样。

掌握了询盘人的公司及个人情况，确认了他的真正需求后，我们就可以轻易识别来询盘的是否同行探听底细；

排除已经采购了的客户套取价格；

较好区分询问者是从网络上获得多方卖家报价进行比较再定的客户，还是很符合他的需求单刀直入的买家，这样我们就可以有的放矢根据询盘者的身份和需求报出有针对性的价格。

四，除了货比三家，询盘人还是要考虑远近的运费问题。

根据我多年的经验，能在第一次拜访中就能做成生意的比例只占5%。

也就是说跟进成了销售中最主要的工作。

当然，永远和你不做生意的潜在客户也只占5%，这就需要一个优秀的销售人员，在日常的工作中，不断的掌握跟进方法和技巧，不断累积潜在的客户资源，达到销售越做越大的结果。

销售员朋友们一定要明白，跟进一定是建立在第一次预约和第一次拜访的基础上的。

没有第一次的判断，在跟进过程中就很难非常快的取得成绩。

往往针对不同的客户情况把跟进分成三类：1.是服务性跟进；

（这一种是已经做成生意的跟进。

）2.转变性跟进，是指通过预约或者拜访知道通过努力可以达成合作的一种跟进方法。

所谓转变性跟进，是根据客户的态度决定的。

情况有以下几种：1) 客户对产品还是比较感兴趣，也需要这种产品，只是对价格还有不同意见。

针对这种客户的跟进，最好是收集同类产品的价格情况，从自己的产品成本出发，

算账给客户听，以取得对你产品价格的认可。

为了达成协议可在原报价的基础上有所下调。

2)客户对产品很感兴趣，也想购买你的产品，但由于暂时的资金问题无法购买，对这类客户你应和他做好协调，共同制定出一个时间表，让他把购买你的产品费用做进预算。

当然这类客户不会直接说自己没钱，你要学会自己判断。

有许多销售员不会跟进这类客户，想起跟进时，客户已经购买了别家的产品。

我的做法是只要客户靠得住，先给产品再约时间收钱。

3)客户对你的产品还没有一个很深的了解，态度暧昧，可买可不买。

对这类客户要尽量把自己的产品说的浅显易懂，要把产品给客户带来得好处数量化，激起客户的购买欲。

客户往往最关心你的产品会给他的公司带来什么样的实惠。

3.长远性跟进，是指短期内还难以达成合作的跟进方法。

所谓长远性跟进，是客户根本就不想用你的产品或者已经购买了同类产品。

这类客户不会由于你积极的跟进就会要你的产品或者和你合作。

对这类客户是不是就放弃不跟了呢？实践证明，往往这类客户会出现大买家，但你跟的太紧反而引起反感。

最好的做法是和他真心实意的做朋友。

周末一个温情的短信，逢年过节一张祝福的明信片，生日一个小小的生日礼物。

只要你坚持不懈，这类客户会给你带来惊喜的。

销售中许多方法还要你学会变通，也要你自己有一定的悟性，也要学会不断总结自己的经验。

举一反三，无师自通才是销售的最高境界。

二、招标人与招标公司在开完标后三天没有公布中标结果该怎么办

不用灰心，继续跟进，有的时候需要一段时间以后才有结果

三、招标人与招标公司在开完标后三天没有公布中标结果该怎么办

开标后将进入评标阶段，根据项目复杂程度评标时间也不尽相同，因此几天或几周里没有公布中标结果很正常。

四、一直无法询价、提交订单怎么办？

因网络原因或者系统升级导致的短时间内系统操作不顺畅的问题，请先检查网络连接情况并隔一段时间后再试，如果还是不行请联系客服解决（400—0900—299）。

五、我的商品询价的很多，怎么很少有成交的，没有成交量是怎么回事？

多多沟通，隔三岔五的联系，推销..

六、只有询价，没有订单怎么办？

不用灰心，继续跟进，有的时候需要一段时间以后才有结果

七、如果供应商交期无法达成，采购应怎么办？

答：如果供应商的交期无法达成，先发改善通知书，强烈要求对方改善，可根据交期末达成而影响公司生产情况的程度，给予扣款或延迟付款，以督导并强制对方改善，若对方无法改善，建议更换新的供应商！毕竟，品质和交期对一个公司的正常运作来说，非常的重要！

参考文档

[下载：上市公司采购询价没有结果怎么办.pdf](#)

[《一般股票重组停牌多久复牌》](#)

[《卖出股票额度多久消失》](#)

[《卖出的股票钱多久能到账》](#)

[《唯赛勃的股票多久可以买》](#)

[《中泰齐富股票卖了多久可以提现》](#)

[下载：上市公司采购询价没有结果怎么办.doc](#)

[更多关于《上市公司采购询价没有结果怎么办》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/chapter/52116594.html>