【此为文档预览，需要请下载】
https://www.taocdn.com/p-[illegible].html
【此为文档预览，需要请下载】

结婚证领取通知单 | 结婚证领取指南 3

2024-[illegible]

结婚证领取通知单 | 结婚证领取指南 3

[illegible]

结婚证领取通知单 | 结婚证领取指南 3

本资料来源于一线房地产销售经理&资深置业顾问
仅供学习交流使用，请勿用于商业用途
如有侵权，请联系删除

成单话术第十讲：老带新客户如何开口

老带新客户的核心逻辑：一句话搞懂

成单话术第十讲：老带新客户如何开口

老带新客户，是房地产销售里最“省心”的成交方式——客户不用你费劲找，不用你反复说服，甚至不用你主动推销，只要一句话开口，就能顺理成章地拿到精准客户。

但90%的销售都卡在这一步：要么开口太早，显得急功近利；要么开口太晚，错过最佳时机；要么开口太生硬，让老客户觉得你在“利用”他。

今天，我们就来拆解老带新客户的开口逻辑，从时机、话术、到心态，手把手教你如何自然、高效地开口，让老客户心甘情愿为你转介绍。

04.25 周五（星期四）· 老客开口

老带新成交的底层逻辑：信任大于利益

老带新客户成交的核心逻辑：信任大于利益。

很多销售一开口就谈奖励，结果老客户觉得你“不专业”，甚至反感。

真正的老带新，是老客户觉得“帮你是应该的”，而不是“为了钱才帮你”。

开口前的准备

老客户愿意帮你，是因为他对你的评价。销售要做的，是在开口前，先把自己变成“值得被推荐”的人。

时机选择

开口时机：不是越早越好，也不是越晚越好。

话术结构

话术结构：不要直接说“帮我介绍客户”，而是要给老客户一个“容易帮”的理由。

心态调整

心态调整：把老客户当成“合伙人”，而不是“推销对象”。

总结

总结：老带新客户，不是“求”来的，而是“经营”来的。

04.25 周五（星期四）· 老客开口

老带新客户

本文章为原创文章，未经授权禁止转载，违者必究！
本文内容仅供参考，不构成投资建议，投资有风险，入市需谨慎！
本文作者为CFA持证人，拥有10年证券从业经验，目前就职于一家国有大型券商资管部门，对A股市场有深入的研究和独到的见解。
作者微信：Lucky_Ma_Ge（欢迎交流，但不提供个股推荐）
作者邮箱：luckyma@163.com

短线实战攻略 | 六维模型

超短线选股 + 卓越方法实战指南 3