# 【淘宝客服月度工作总结报告】淘宝客服月度工作总结

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-07-02

*以下是为大家整理的关于淘宝客服月度工作总结模板的文章，希望大家能够喜欢！>　　一．了解顾客　　在网上购物的客户多多少少都会有点想占小便宜的思想，当然我也会。　　顾客来买你东西的时候一般有这么三种情况。　　首先买家在价格上跟你开始压价，问...*

　　以下是为大家整理的关于淘宝客服月度工作总结模板的文章，希望大家能够喜欢！

>　　一．了解顾客

　　在网上购物的客户多多少少都会有点想占小便宜的思想，当然我也会。

　　顾客来买你东西的时候一般有这么三种情况。

　　首先买家在价格上跟你开始压价，问你这款东东价格可不可以在低点，给我点折扣，顾客都想买到质量好价格便宜的宝贝。商家一般都不会把定好的价格降下去，除非遇到节日做活动，因为有些商家的利润真的很低，客服说了一两遍之后顾客也不在价格上做挣扎，这时他们会想其他方面的优惠。也就是，既然不可以还价，那给我免邮怎么样，其实，这也在还价。邮费的问题每家都不一样，快递公司给的价格也不一样，商家产品的性质也不近相同，所以要商家免邮比还价还要亏本哦。还有呢就想要卖家送个小礼物了，既然不能还价也不可以免邮，送个小礼物总得可以了吧，就当是留个纪念啊！这一般卖家都会做的，因为成本也不是很高的，送小礼物顾客心里也高兴。人总是想占点小便宜给自己心里安慰。

　　网上买东西不像现实那样，看得见摸得着，总得让人留个心眼，顾客想要的也是可以理解的，把自己当做一个买家换位思考一下就会知道顾客提出的要求你也会提出。我们做的还是服务行业，一定要有耐心和热心，顾客的满意才是我们最大的追求，顾客关心的问题，就是我们将要努力做好的工作内容，这样才能使销售做的更好。

>　　二。了解商品

　　做好客服工作，重中之重是了解自己所要销售的商品的性质，这样买家在打算购买商品的时候，你才能很顺利的完成销售工作，如果你不了解商品，那么买家在询问商品的时候，你就会出现回复停滞，回复信息速度的变化，很容易影响买家的购买欲。还有就是一定要如实的回答顾客所提出的问题，不要刻意去夸自家的商品，因为一旦顾客收货发现商品与介绍不否，就会产生失落感，很有可能给你个中评或是差评，那就得不偿失了。如果买家怀疑商品品质好坏的时候，可以建议买家参见评价信息，因为这是比较客观的，大家说好才是真的好，更是你推销的最好方法之一啊。

>　　三．售后服务

　　这也很重要，要做好质量的把关，退换货的处理。因为您面对的是上帝。

　　把握好老客户，建立一种客户的群体，这样会事半功倍。

　　对于经常来的顾客可以标上记号，下次来的时候可以给他优惠或者免邮之类的，因为这样可以带动产生新的顾客。一般顾客觉得东西好都会介绍给自己的朋友或者同事，或者比如买衣服，同事觉得这衣服好看，问在哪买的，这时新的订单不就来了吗。所以在聊旺旺的时候要用心，真诚的为顾客服务，让他们真正感觉到上帝的待遇。

　　做好网店销售要掌握技巧，不是随随便便简简单单就可以做成的，要多学习善于总结，这样才能让工作更加顺利流畅。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找