# 客户考察接待方案

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-07-02

*客户考察接待方案（精选3篇）客户考察接待方案 篇1 尊敬的来访客户: 您们好! 欢迎来我单位参观考察，我单位为常盛国际集团马来西亚米斯达有限公司合肥办事处，总公司在中国市场刚刚启动，希望得到广大客户的大力支持和帮助，为了进一步推动市场的发展...*

客户考察接待方案（精选3篇）

客户考察接待方案 篇1

尊敬的来访客户:

您们好!

欢迎来我单位参观考察，我单位为常盛国际集团马来西亚米斯达有限公司合肥办事处，总公司在中国市场刚刚启动，希望得到广大客户的大力支持和帮助，为了进一步推动市场的发展，自元月一日起至元月三十一日止，实施以下优惠方案:

1、来考察的客户，没有认购产品的及认购1000元产品的会员，办事处给予两天一宿的接待。(每人车票限报一次)

2、认购三千元产品的按实名制报销单程火车票，认购六千元及六千元以上产品的按实名制报销双程火车票。同时赠送港澳双人游旅游券一张。

3、8小时以内车程报火车硬坐，8小时以外车程报火车硬卧，飞机票不报，经申请同意乘坐汽车的给予报销，否则，只报单程(不通火车的地区例外)。

4、认购产品的客户如果需在办事处招商，办事处将延续招待，认购三千元产品的延续2天;认购六千元产品的延续4天;认购一万二千元产品的累计延续6天;认购一万八千元产品的累计延续8天。

常盛国际米斯达有限公司合肥办事处

20xx-12-28

客户考察接待方案 篇2

一、亲昵型顾客及其接待方法

亲昵型顾客多为与店方关系较为紧密的顾客，也就是我们所说的熟顾客，很多开在居民区附近的社区商店的这群人比较多。一些商店开业一段时间，建立起一定信誉后，会有很多熟客。与熟客建立良好关系非常必要，但亦应注意对熟容和新客的应对办法，不能顾此失彼。

例一:

某商店内，店员隔着柜台正招呼一名挑选某商品的妇女。这时，门前一辆高级轿车戛然而止，一位衣着华丽的妇女缓缓跨出。店员见状立刻满脸堆笑，迎上前去: 啊，陈太太，欢迎，欢迎，里面请。 其他店员亦应声附和: 欢迎光临 、 陈太太几天未来，依旧神采奕奕 。恭维之声不绝于耳，面对刚才那位妇女则态度冷淡: 总之，这种某的质量已经够好的了! 妇女再问: 是吗?我再考虑考虑。 店员冷冷答道: 好，慢走，下次再来 。可见，陈太太是熟客，挑选某商品的妇女是新客。然而，店员对二者的态度却这般悬殊，既影响顾客的自尊心，亦影响本店的声誉。

例二:

某商店专营小礼品的专柜前，一位女店员正与一名看似熟客的女青年聊得起劲。仔细一听，其内容不外乎电影明星及各种小道消息。顾客与店员如此之 熟 ，也往往令人有过分的感觉。

顾客与店员之司适当的交流非常重要，能增进感情，树立本店热情服务的美名，而以上两例却有过而犹不及，只能适得其反。亲密之中，也要保持礼仪。过分亲近会招致顾客反感，店员与顾客闲话家常时，态度及措词都要有分寸，不可忘记自己正在执行销售工作而入 忘我之境 。

顾客自动聊起个人问题，应委婉避开，划清彼此间关系，才不会让其他顾客感到不舒服，熟客得罪不起，但也不能为了照顾熟客而使新顾客感到心理不平衡，忽视了新客成为熟客的巨大潜力。熟客与新客都是客人，都是上帝，他们有权利获得平等的待遇。二者一起上门时，何不先一同招呼，等顾客散开后，再个别照顾也不迟。

从以上两例，可总结出一些应对熟客的办法:

例一中，店方工于心计，认为坐轿车来的太太消费额一定远比买某小商品的新顾客高，或许有些道理，但错在态度过于明显，让其他顾客一眼看出其间的差异，自然心中不快。因此，遇到店内有两个以上顾客时，店员要始终坚持平等应对的原则，即使其他顾客先出声招呼，也应先跟眼前顾客致歉，事情办定后立刻回到原顾客的地方，绝对遵守公平对待原则。

例二中，则应注意与顾客保持适当距离，避免闲扯不相干的话题， 距离能产生美 绝对是一条永恒的真理。

二、犹豫不决型顾客及其接待方法

日常生活中，很多人面临各种选择时优柔寡断，百般踌躇。由于商品的多样性，所以他们在挑选物品时也常常显得犹豫不定，面对诸多物品，难以取舍，这样的顾客就是犹豫不决的顾客。

例一:

顾客站在柜台前，招呼道: 对不起，麻烦您把那个拿给我看一下 ，刚说完，突然眼睛一亮， 咦，那边那个也不错，也看一下。 没多久，一转头， 啊!那个也不错 顾客三心二意，很难抉择。店员一一照办: 是啊，这种目前正打广告，销得很好。

顾客面对柜台上已摆出的七八种物品东摸摸，西挑挑，哪种都觉得满意，哪种又都有不足之处: 到底选哪一个好?哎呀呀，我眼都花了，还是不知该买哪个。这样吧，我明天再来看，麻烦您了。 于是，顾客空手而归。

在任何一家商店里，这种情景司空见惯，顾客东看西看，不知如何选择，这就是犹豫不决型顾客的典型特征。一般来说，女性由于其细心的天性，在这种类型顾客中占大多数，在选购物品时更是如此。

例二:

一位女顾客站在首饰专柜前流连已久，千挑万选，初步筛选出耳环三种: 这三种看来都不错，依你看，哪一种更合适?

店员机灵地答道: 我看，这种似乎最适合您。

女士将信将疑: 哦?我看这种经常打广告，你看呢?

店员反应很快: 是啊，那种也很好!

顾客又指向另一种耳环: 这种目前也很流行，是不是? 店员连连称是: 的确，这种看起来更美观。

面对店员八面玲珑的回答，顾客完全失去选择能力了，最后无奈地说: 我还是回去先考虑考虑吧，麻烦您费心介绍。 然后转身而去。

店员心中不平，一面暗暗抱怨着，一面把乱七八糟的首饰放回原处。遇到这种情形应该如何应对呢?大体上说:犹豫不决型顾客可分为两种类型:

第一种和例一所示一样，顾客本身完完全全不懂得抉择;第二种和例二一样，店员模棱两可的答对使其犹豫不决。面对这种类型的顾客，要记住对方第一次拿的是什么饰品，看了几次的是什么饰品，根据其态度，留下几种适合她款式的东西，其余的则不动声色地拿开。若她再次拿起那种，可用自信地口吻说: 太太，我认为这种最适合您。 这通常会使顾客当场决定下来。若旁边还有其他顾客时，也可通过征求第三方意见，这也是促使犹豫不决型顾客下定决心的方法之一。一般情况下，被问及的顾客会予以合作，且赞同率往往高达82%。

针对例二的情形，最糟糕的回答就是: 适合您款式的有很多种 ，这只能使顾客更加迷惑，如坠迷谷。 这个很好 ， 那个也不错 收不到什么积极效果，倒不如要问对方: 太太，您现在最喜欢的是哪一款? 根据其回答内容，再拿出自己的建议，这样会使对方下定决心。

销售员只有针对不同的顾客，采用不同的应对措施，才能取个更好销售业绩。

客户考察接待方案 篇3

一，办理来沙特考察签证。

1.准备材料:中国城指定渠道所联系的客户，准备一份个人护照复印件、可以为该客户出具各种资料的公司准确的英文名称、该客户在这个公司的具体职务、需要在哪个国家办理签证贴花。商城只以文字方式接收客户提供的上述准确信息(参见签证 客户邀请函信息明细 )。

2.办理邀请函:商城办公室指定人员收到客户的材料后，通报总经理批准，整理好邀请函申请表送交给商城物业公司--吉姆玖姆中心(参见沙特 签证邀请函申请表 )，请求办理邀请函，随后及时跟踪，直至拿到已经商会公证的邀请函。

3.办理签证贴花:将已办理好的邀请函及物业公司的执照复印件，及时反馈给商城指定的渠道，以便于客户办理签证贴花。

二，安排住宿。

1.提供宾馆信息:商城为已决定来沙特考察中国城的客

户提供不同星级档次的宾馆信息(参见 吉达宾馆信息汇总 )，接受客户的委托，无偿为其办理宾馆预订。

2.预订宾馆:按客户的明确要求，在客户到达之前，为

其预订好指定的宾馆，但不承担为其预交任何费用，特

殊情况除外，需要客户以书面形式说明。

三，安排接站。

1.明确成行信息:由商城指定渠道，获得客户成行的准确信息，其中包括所乘航班、或长途客车班次、到达时间、一行人数、提前预定的宾馆、是否有特殊要求

等详细信息。

2.安排接站:商城办公室收到客户成行的准确信息，安排专门人员负责接站，并送达到指定宾馆，与客户确定好联络时间等相关事项，确保接站准时、安全、周到。接到客户之后，首先要提示客户是否愿意在机场的候机厅顺便购买沙特当地的手机号码，以方便客户通讯联系，接站人员视具体情况给与帮助。

3.提供就餐信息:待安排客户入住宾馆之后，将事先了解好的宾馆就餐情况、包括该宾馆周围的餐馆情况详细告知客户，同时提供一份吉达全部中餐馆的信息汇总，以方便客户选择用餐。(参见吉达中餐馆及日韩餐厅信息汇总)

四，安排客户考察事项。

1.日程安排:与客户商讨其考察日程安排，形成书面的日程安排表格(参见 客户考察登记表 )，要求客户首先填写 客户考察登记表 由客户签字，交办公室安排指定人员实施。

2.考察商城:组织安排客户对商城详细考察，仔细并准确回答客户的各种问题，尚未明确或职权受限而不能答复的事情，要向客户进行解释，并及时汇报给办公室，商讨准确答复最终给客户，争取客户对商城的总体印象满意。必要时，可以组织客户召开座谈会，宣传介绍商城的情况，倾听客户的各种想法，取其合理的建议以便完善商城的各项工作。

3.考察吉达市场:按客户所经营的主要产品类型，安排客户有效地考察专业产品市场(参见 各种专业产品市场明细 )。原则上，商城最多负责两种专业、每种最多三个同类市场的考察，若有特殊要求，需要客户提出申请，经由商城同意后可以增加。

4.组织客户观光:为使客户对吉达城市有一个总体了解，欣赏吉达的自然风光、体验

当地人的各种消费水平，在客户愿意的情况下。

商城可以组织客户进行如下观光活动:

(1)参观吉达老城区，主要是BALAD区，内有1320xx年前的清真寺;博物馆、传统的集贸市场、古老的民居、现代化的购物大厦。

(2)游览海边步行街，欣赏世界上最高的海上喷泉，体验当地人的休闲生活。

(3)参观吉达全球顶级品牌商品购物中心--百万大街或老国王阿卜杜拉-阿齐兹大街上的奢侈品购物中心(红海购物广场--RedSeaMall)，领略当地人的消费水平。

5.特殊情况:对于信仰伊斯兰教的客户，若有朝圣要求，商城视具体情况，可以提供可能的帮助。

6.配套信息:对于有明确意向、有计划租赁商城店面的客户，商城可以进一步提供有关库房租赁、公寓租赁等详细信息(参见 吉达仓储租赁情况汇总 和 公寓租赁情况汇总 )，促进客户的投资信心，减少不必要的顾虑，以解后顾之忧。

五，安排客户洽谈事宜。

对于有些客户，经过对吉达对口专业市场的专门考察之后，有诚意需要明确敲定租赁商城店面，可以安排主管领导与客户进行详细洽谈。

六，安排送站。

1.备档客户信息:凡来沙特考察中国城的客户，都必须请求客户提供联系信息，包括电话、微信、邮箱或指定代办人等详细信息(参见 客户考察登记表 )，在商城办公室备案存档，除非特别指定，具体工作人员不得私下与客户建立个人联系，后续所有与客户的联系和沟通都必须经由商城指定部门和人员进行。

2.掌握客户的离程安排:提前明确客户的离程安排，包括客户所乘航班号、航站楼、航班起飞时间等，事先准备好车辆和人员，提供客户送站服务。

3.安排客户出行:与客户敲定好出发时间，准时到达客户所在宾馆，帮助客户准时、安全到达出发地。

七，与本方案相关的其它内容文档。

1.客户邀请函信息明细

2.签证邀请函申请表

3.吉达宾馆信息汇总

4.吉达中餐馆及日韩餐厅信息汇总

5.客户考察登记表

6.各种专业产品市场明细

7.吉达仓储租赁情况汇总

8.公寓租赁情况汇总

9.商城员工守则

特别提示:商城为客户提供的上述所有服务项目，均属无偿服务，请相关执行人员务必保持职业操守，不得向客户索取任何付费，确保商城的声誉和形象不得造成任何损害，为商城的建设尽职尽责。(参见 商城员工守则 )

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