# 家装电话营销开场白

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-10-15

*家装电话营销开场白（一） “您房子多少面积？喜欢什么风格？我们首先会根据您的需求配一个适合您的设计师测量一下，先做设计方设计是很关键的，设计好再给您选择好的施工班组全程施工，我们是品牌企业您选择我们公司装修会比较轻松方便，保障性强。” ...*

家装电话营销开场白（一）

“您房子多少面积？喜欢什么风格？我们首先会根据您的需求配一个适合您的设计师测量一下，先做设计方设计是很关键的，设计好再给您选择好的施工班组全程施工，我们是品牌企业您选择我们公司装修会比较轻松方便，保障性强。”

家装电话营销开场白（二）

A:您好！请问是ｘｘ先生（女士）吗？（全名）

B：是的，你是哪位？

A：是这样的，我是ｘｘ装饰公司，我姓ｘ，占用你一分钟时间，我们公司在这个周末有一个参观样板房和一个家装经典设计咨询会，请问你家的新房还没有装修对吧？

1、客户：今年来不及装修了，明年再说。（年底的时候）

业务员：对，今年全部装修好是来不及了，不过您可以先把水电和泥工

做完，这样明年梅雨季节前就能装好了。

客户：算了，明年再说吧

业务员：好的ｘｘ先生（小姐），那么您有没想过今年先设计方案呢？你可以前期多花点时间把设计做的完美一点，而且也可以提前了解一下装修的相关知识。

（客户如果说好的，那就约时间实地测量）

客户：今年很忙明年再说吧

业务员：好的ｘｘ先生（小姐），非常感谢您的接听，那我们过了年再联系，等下我会把我们公司的地址发条信息给您，如果有空，欢迎您随时过来坐坐。祝您生活愉快！再见。

2、客户：我现在在忙没空谈

业务员：不好意思ｘｘ先生（小姐），打扰您了，那我下班时间大概ｘ点再跟您联系。祝您工作顺利，再见。

3、客户：我已经叫ｘｘ公司在设计了

业务员：没关系的，我们也可以免费给您出套方案，您可以货比三家么，我们公司开了8年了，是温岭最早的装潢公司之一，我们经验最老的设计师都工作十几年了。您看什么时候有空到我们公司来坐坐？

家装电话营销开场白（三）

业务员：您好！请问是ｘｘ先生（小姐）吗？

客户：是的，你哪位？

业务员：您好ｘｘ先生（小姐），我是ｘｘ装饰公司的ｘｘ，是这样的我们公司现在针对ｘｘ小区的客户有特别的优惠活动，请问您家里近期有打算装修吗？

客户：有什么优惠？（其他可能性回答及应变见第二条）

业务员：是这样的，我们现在针对ｘｘ小区的客户提供免费的方案设计，还有我们对每种不同的户型征集三套作为我们的样板房，不知道您有没有兴趣报名参加？

客户：样板房是什么概念？对我有什么好处？

业务员：哦，样板房的好处有很多，首先，样板房由我们公司的设计总监亲自设计，其次，我们会安排公司最好的施工团队进行施工，保证把您家打造成我们的精品工程。另外，作为我们的样板房还能享受特别的价格优惠。但是有一点，样板房是给我们公司当样板做广告的，所以要求您至少在装修好后的三个月内方便我们带客户到您家参观，当然我们会事先跟您预约。请问ｘｘ先生（小姐），您看需要我现在帮您登记参加样板房活动吗？

客户：好的。

业务员：好的ｘｘ先生（小姐），非常感谢您接听我的电话，接下去第一步我们设计师需要到您家里现场测量一下，您看今天是否有空？

客户：好的，ｘｘ时候联系

业务员：好的ｘｘ先生（小姐），那我们ｘｘ时候再联系，祝您工作顺利（周末愉快）！再见。

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