

选对的时间，打对的电话

1

电销日期规则：以周为标准

星期一，这是双休日刚结束上班的第一天，客户肯定会有很多事情要处理，一般公司都在星期一开商务会议或布置这一周的工作，所以大多会很忙碌。所以如果要联系业务的话，尽量避开这一天。如果我们找客户确有急事，应该避开早上的时间，选择下午会比较好一些。

星期二到星期四，这三天是最正常的工作时间，也是进行电话业务最合适的时间，电话业务人员，应该充分利用好这三天。这也是业绩好坏与否的关键所在。

星期五，一周的工作结尾，如果这时打过去电话，多半得到的答复是，“等下个星期我们再联系吧！”这一天可以进行一些调查或预约的工作。

2

电销时间规则：以一天为标准

早上8:30~10:00，这段时间大多客户会紧张地做事，这时接到业务电话也无暇顾及，所以这时，电话业务员不妨先为自己做一些准备工作。当然可以根据你们所在地域的情况调整。

10:00~11:00，这时客户大多不是很忙碌，一些事情也会处理完毕，这段时间应该是电话行销的最佳时段。

11:30~下午2:00，午饭及休息时间，除非有急事否则不要轻易打电话。有一种情况可以打，就是你之前被前台和无关的人挡了，你想换个人尝试一下，那么，我的经验最好在12:30以后。

下午2:00~3:00，这段时间人会感觉到烦躁，尤其是夏天，所以，现在和客户谈生意不合适，聊聊与工作无关的事情倒是可行。

下午3:00~6:00，努力地打电话吧，这段时间是我们创造佳绩的最好时间。在这个时

间段,建议你自己要比平时多20%的工作量来做事情。

3

电销职业规则：根据不同行业

会计师：切勿在月初和月末，最好是月中才接触。

医生：早上11：00后和下午2：00前，最好的日子是雨天。

销售员：早上10：00前或下午4：00后，最热、最冷或雨天会更好。

导购：避免在周末时候。

行政人员：上午10：30后到下午3：00为止。

股票行业：避开在开市后，最好在收市后。

银行家：早上10：00前或下午4：00后。

公务员：工作时间内，切勿在午饭前或下班前。

艺术家：早上或中午前。

药房工作者：下午1：00到3：00。

餐饮从业人员：避免在进餐的时候，最好是下午3：00到4：00。

建筑从业人员：清早或收工的时候。

律师：早上10：00前或下午4：00后。

教师：下午4：00后，放学时。

零售商：避免周末或周一，最好是下午2：00到3：00。

工薪阶层：最好在晚上8：00到9：00。

家庭主妇：最好在早上10：00到11：00。

报社编辑记者：最好在下午3：00以后。 .

企业家：下午4：00到6：00。

4

电销话术技巧

1、客户说：“我没时间？”

电销员应该说：“我理解。不过只要占用一分钟，你就会相信这是个对你绝对重要的议题.....”

2、客户说：“我最近都没空？”

电销员就应该说：“先生，XXX(名人)说过，10分钟决策的时间比一个月工作的时间还重要!我们只要占您10分钟的时间，你看星期一上午或者下午来拜访你一下可以吗？”

3、客户说：“我没兴趣。”

电销员就应该说：“是，我完全理解，对一个谈不上相信或者不太了解的事情，你当然不可能立刻产生兴趣，有疑虑有问题是十分合理自然的，让我为你现场介绍一下吧，也带几份我们的资料.....”

4、客户说：“抱歉，我没有钱!”

电销员就应该说：“像您这样的成功人士，可能是可选的投资领域太多了吧。我给您介绍的就是用最少的资金创造最大的利润，这不是对财富的最好保障吗？”

5、客户说：“到时候我联系你!”

电销员就应该说：“先生，也许你目前还没有考虑好，我很乐意随时向您详细介绍，您看下周二给您电话好吗？”

6、客户说：“说来说去，还是要卖产品？”

电销员就应该说：“我当然是很想销售东西给你了，不过前提是你觉得是值得的才会卖给你。有关这一点，我们下星期一我带样品来看你？”

7、客户说：“我要先好好想想。”

电销员就应该说：“先生，其实相关的重点我们不是已经讨论过吗？容我真率地问一问：你顾虑的是什么？”

8、客户说：“我要和太太商量一下！”

电销推销员就应该说：“好，先生，我理解。可不可以约夫人一起来谈谈？约在这个周末，或者您喜欢的哪一天？”

很多的传统营销的公司，更多的时候销售代表需要上门拜访客户才可能成交产品。一个销售代表一天风吹日晒，乘坐拥挤的公交和地铁，吃饭的时候奔波在路上，最多可以面对面地见到2-4个客户，而且需要事先约定。

而电销，每个电销人员坐在空调和绿植环绕的办公室里，喝着咖啡和茶水每天可以拨打100-200个客户电话。何愁企业销售不出去产品！