

客户需求调查

1. 深入观察客户现场后，发现有需要改进的地方，一定要提出专业的建议。对于新产品，可以大胆推荐，但要以专业性为前提。（严禁问“病人”需要什么药的不正确做法）
2. 安全产品，需考虑价格，服务，管理等方面的需求。（可套安全帽，口罩，口罩滤芯）
3. 修补解决方案，如劳保产品，应考虑安全性，功能性，美观性，舒适性，提高效率性。
4. 地面、墙面解决方案，需考虑颜色和风格，材质和质感，耐用性和易维护性，环保性和健康性，装饰性和功能性。
5. 咨询客户，对产品不满意的地方。
6. 世界上应该有的产品，但目前还没有被发明出来的。
7. 从 3M、小林制药和恩基士的产品中，借鉴一些成功的经验和做法。
8. 客户是通过什么途径找供应商。
9. 打听客户行业、同行和哪些人可能需要我们的产品，或者朋友是否有需要。
10. 未来：需要翻新的时间。

客户想要的东西

1. 各方面都可以，粘胶剂
2. 价格敏感度
3. 地垫，地板蜡，车间改造，修补，防水
4. 墙角，耗材，消毒液，清洁产品
5. 关注客户的未来计划，了解他们是否有新建工厂的打算。同时，我们也要知道同行业是否有新的工厂出现。获取同行业主管的联系方式。
6. 以客户为中心，始终将他们的便利放在首位。价格，购买成本，便捷性，学习优衣库的成功经验，建立一个专业的销售展厅，展示我们的产品和服务，让客户能够更好地了解我们的品牌和产品。
7. 提供优质的客户维护培训，留下负责此问题人的电话。

KETCH 菲凡士

www.5728.com

武汉菲凡士建材有限公司

武汉市江夏区土地堂镇西街 49 号

电话：027-87676991

0769-28682536

联系人：刘经理 18627070888

最新发售情况，请咨询就近菲凡士

咨询热线：400-861-7188

邮箱：690569873@qq.com



最新信息

登录微信关注

菲凡士公众号



安全方面注意事项

未来安全使用商品，请务必在使用之前仔细阅读《使用说明书》