

挖掘小客户这座金矿 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/235/2021_2022__E6_8C_96_E6_8E_98_E5_B0_8F_E5_c70_235620.htm 5月骄阳，站在上海的街头，小张却感觉到一丝寒意。“我觉得房子离我越来越远了。”在一圈看房之旅后，他沮丧地对记者说。而此刻，年初还在为促销而绞尽脑汁的开发商们，正拿起刀叉享受一顿难得的“盛宴”：4月份，上海房价飙升，内环当月涨幅高达71%，外环涨幅也达到15%以上；5月份，几乎所有的楼盘再次发力猛涨，某楼盘的开盘价竟然比此前最高价上涨了70%。短短几个月，从冰点到沸点，上海楼市又开始躁动起来。疯狂再现5月，几乎在一夜之间，涨价、排队、卖号、炒楼花等已逐渐被淡忘的字眼，又跳回到上海市民的面前，而捂盘、囤房、虚假销售等为人诟病的行为，也再度浮出水面。上海某楼盘月前开盘的场景颇为壮观。上午9点，许多通宵排队的购房者涌向售楼处，长长的队伍使得现场气氛十分活跃，不时有黄牛穿插其中兜售“预约号”。而拿到号进入售楼处的人们发现，强势的开发商们甚至不给出公开的价格，只有看中房子后才能知道房价，购房者几乎没有挑选的余地。而即便购房者不挑剔，也未必能拿到合适的房子，因为开盘后不久，许多人就被告知“卖完了”。据悉，与一个月前的房价相比，该楼盘新房源已经上涨了近20%。“感觉又回到了那个买房子像买白菜的时代，房市一下子就火了。”观望了两年之久的小张感叹到。统计数据印证着他的感叹：5月份，上海全市住宅销售量约265.6万平方米，21848套，继4月份的大幅增长后，环比再度增长34%与31%左右。而

面对购房者的热情，开发商们一改此前的快速推盘，又玩起了捂盘的把戏。一些楼盘将本可以一次性推出的房源改为分批推出，每次新推出的房源价格会上涨，同时制造房源紧张和房价在不断上涨的假象；而有些楼盘则索性延迟开盘，等待最佳的涨价时机。一个典型的案例是，上海市房地局日前披露，上海家和置业有限公司开发的“嘉和国际大厦”于2007年3月开盘，该大厦共276套商品房，家和公司通过预售方式内部保留204套商品房，有虚拟交易、囤积房源之嫌。受开发商囤房的影响，上海商品房可售面积持续下降，普通住宅的可售面积甚至比去年同期下降了近30%。在一手房火热的同时，上海的二手房也渐入疯狂。以浦东联洋社区为例，二手房均价从3月份的15000元 - 16000元/平方米涨到了5月底的22000元-23000元/平方米，短短数月涨幅达到50%。许多房东面对这络绎不绝的看房人，大幅提高售价和捂房惜售的行为逐渐频繁起来。无形的推手对于这波突如其来的疯狂，很多业内人士将其理解为股市火暴的带动。“股市的财富效应制造出了许多‘富翁’，以前买不起房的现在有实力买房了，买得起的就开始追求更高层次的房子，楼市的有效需求突然放大，这是推动这波上涨的主要原因。”一位分析师表示。这种观点遭到小张的质疑。他认为，股市是风险和机遇并存的游戏，其在带动一部分需求的同时可能也会消灭另外一部分需求，对楼市并不造成直接的利好，而且一旦股市下跌，还可能会导致楼市需求的整体萎缩。不仅如此，真正从股市中获取财富的人是注重资产的安全和增值的，而楼市上涨的空间已经不大，从长远来看，寄希望于股市财富流入楼市推动繁荣是很难的。对于这一波楼市火暴行情，小张有自

己的理解。他认为，宏观调控两年来未能降低房价，使得很多购房者放弃观望入市，是导致成交量增加的主要原因，而开发户沟通的技巧不同，H区域自营办事处在对小客户的沟通上更注重私人感情交流，首先是真诚，必须用个人的正直、诚实赢得客户的好感和认同。同时，善于用客户喜欢的方式和语言来表达自己的想法，并且了解每个顾客的喜好，记住在生日或节日给客户一条问候的短信或一个精美别致的小礼品，这些都有助于良好的客情关系建议。另外，注意运用沟通提升同客户的关系附加值，如帮助客户进入更广阔的生意圈子，给客户介绍行业中有影响的人，通过提升这种关系的附加值，建立起更好的客情关系。大客户毕竟是“僧多粥少”，在市场竞争激烈的今天，不仅营销手法要创新，更要善于发掘新的有潜力的渠道对象。A品牌在H区域的成功，或许给了我们最好的启示。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com