

成功网商秘笈-为什么要对客户进行跟进？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E6_88_90_E5_8A_9F_E7_BD_91_E5_c28_33878.htm 大多数采购商并不希望跟自己合作的厂家是一种菜市场式的一次性交易，他们更希望的是能找到一个高素质的、可靠的、有实力的长期合作伙伴。及时、定期的对客户进行跟进一方面能够使客户感受到我们对客户的重视，从而提高我们在客户心目中的地位，使客户更加信赖我们。从感情上维系与客户的关系。另一方面，有助于及时了解客户的需求，及时的调整自己的战略步骤，更好的适应客户并自我发展。例如汕头市澄海区煜成玩具制品有限公司在华人资源2006年4月27日举行的汕头第一届海外采购商配对会中成功签到的客户中，煜成的杨维生总经理表示这些客户已经开始对他们下单，并已向煜成表示出了长期合作的意向，而这一切都是由于煜成在与客户签单后并没有就此落下对客户的跟进力。由此我们不难看出，及时、定期的对客户进行跟进能很大程度促使采购商将自己看做是在中国可以信任的长期合作的伙伴，有利于企业自身的发展，提高企业的竞争力与经济效益。所以当客户回去以后要多联系，哪怕是现在他不需要你的货物，可以找些好的理由，通过电话，E-mail，MSN等即时通讯工具和客户保持好联系，不要让"一面之缘"的印象淡忘，这样时间长了，熟悉了，他觉得你为人不错的話，以后有机会合作的话就方便很多而且会在第一时间想到你选择你（因为任何人都有一种习惯，熟人好办事放心，那你经常和他保持联系，一回生，二回熟，那他理所当然会首选你了。）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