

综合辅导：给物流业务员的四点建议 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/37/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BB\\_BC\\_E5\\_90\\_88\\_E8\\_BE\\_85\\_E5\\_c31\\_37056.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/37/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c31_37056.htm) 我做过几个月业务，钱就没有拿到多少，只是认识一些靓女客户。还有值得一提的是：失败后总结的一些经验，希望能跟各位朋友交流。第一，我想做业务就应该从熟人下手。联系一下所有认识的亲戚，朋友，同学，邻居。看这里能不能有生意可做，或者介绍业务。这个我想用一个星期的时间完成就可以了。第二，以闪电的速度寻找客户，跟时间比赛。在网上，书上，或者外面的工业区，写字楼等等。尽量多的找到有出口的公司。并且记下他们的联系方式。有没有计算过自己一个月最多能找到多少客户，100?200?或者更多?那要看你有用什么方法了。可能这个月没有什么货出，不过是为了积累客户。第三，了解市场，哪个公司去哪里的价钱好，哪个公司最近放特价，得到了信息马上联系你手头上合适的客户。如果觉得跟客户没话说，我想这个就是最好的机会了。打电话告诉他们，就算当时没有货走，但是我想借此你可以更多的了解你的客户。第四，尽量能跟有机会合作的客户见面。如果觉得合作机会不大的，我想花时间见了面，机会也是不大的。最后，不要给自己退路，勤奋一点，认真一点。不要给失败找借口，只为成功总结教训。好了，暂时这么多了，最后祝你快一点找到属于自己的客户。 [回复1]：我觉得掌握熟练货代知识才是新人最重要的。 [回复2]：您的意见有的我是认同的，但有的我不认同。什么先从熟人下手，我们搞业务的，不仅仅是把我们的产品推销出去，更重要的是我们要让我们的客户对我

们的产品满意，能够肯定我们的产品的质量，这是最重要的，不能用数量来定客户，应该是我们的产品回头率有多高，不同的消费群体对产品的价格质量要求是不同的，不能象你说的那样闪电般地找客户，应该更多地了解市场及消费群体。其实不管我们销售出多少产品，我们要的是客户的认同。我相信只要以诚为本，一切为顾客，为了顾客的一切，要强化我们自己，让自己在这个竞争的群体中站立地更稳。

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](http://www.100test.com)