

关于活动期的问题

1、如何才能降低丢单率

关于活动期的问题，其实是属于敏感问题，我们给的客户的答案，并不是百分之百能让客户接受，但是我们可以用成单率最高的话术让客户感受到我们的真挚

首先，在客户没有主动问我们活动期是多久的时候，我们没有必要先刻意跟客户强调这个活动期的事情，开场说一遍，二次确认的时候再走一遍就可以了（原则必须要讲两遍）。切记，客户没有主动问活动期多久，不要在录音或者挽留的时候刻意去跟客户强调这个事情，避免造成感知不好的影响。

其次，如果客户明确问了活动期多久，我们这个时候也不要慌，这个时候，就要通过自己的言语给客户传达出一种感觉，第一活动期三个月，时间很久，第二，表述的过程中，一定要有底气：：活动结束后，您不用担心的，活动结束后我们会提前通知您的，到时候您不想用了再更改，改高改低都是可以的，咱们这边是不会强制您使用的，好吧（这句话已经是要一气呵成，中间要有节奏感，语气语调要抑扬顿挫，给的客户感知一定要好）

最后：在应对敏感问题的时候，我们一定要做好我们自身该做的，心态要放好，即使没有成单，我们也要告诉自己，我用的是最好的方法去在做这个事情，最怕的就是心态崩了之后，开始自由发挥，这样就会导致自己的节奏出现混乱，以至于在面对其他问题的时候出现惊慌失措的局面。