

1、破冰话术：

1、破冰话术：微信聊天第一句话说什么？送你 10 条加客户后的破冰话术

p

1-您好，很高兴为您解答。您也是来了解我们家 XX 的吧？

2-下午好，看到您是想了解 XX，关于选 XX 有两个小技巧您了解过吗？

3-您好，刚才在网上聊过，您主要是想了解 XX 的费用和效果是吗？

4-感谢通过，在群里看到您的观点很独特，很高兴认识。我是 XX，怎么称呼您？

5-您好，我是 XX，专业 XX，可以帮您挑选适合您的 XX，今天是想挑 XX 还是 XX 呢？

6-上午好，我是 XX，擅长 XX，已经帮助过 XX 人解决 XX 问题，可以为您做些什么呢？

7-您也是在网上看到我们的产品能解决 XX 问题对吧。加我是要先咨询一下吗~

8-打个招呼哈~我们家产品免费试用 7 天，您是有自己想要的款式还是我帮您介绍？

9-您好，我们是 XX 机构，专业解决 XX，您是帮自己咨询还是帮家人？

10-我是 XX 中心，XX 是我们家的明星产品，您也是朋友介绍对吗？

2、诊断话术：

2、诊断话术：3 句话说出用户的难处，戳到他心底里，对你信任感爆棚

1-你是之前有了解过，但因为选择太多怕钱花了没效果是吗？

2-其实我也和您一样，第一次听到费用也感觉太贵了，不都是 XX 吗？为什么价格相差这么大，您是不是也有这样的疑问哈~

3-是想买，也不是没钱，就是好像大家说的都一样，不知道真的还是假的对不~~

3、卖点话术：

3、卖点话术：总是闲聊不切入产品？这3个问题，摸透客户的购买动机

1-嗯相信您的时间很宝贵，肯定也想选到一款价格合适效果有好的产品是吧？

2-非常感谢你和我聊这么多，我感觉如果不帮你变美变瘦，都很对不起你哈~我们买东西肯定都喜欢跟朋友买，毕竟靠谱放心对不？

3-你和我聊这么多，根据经验，我猜大概是因为两个原因？（一是希望我能帮你优惠哈~二是价格你也能接受，就是怕效果没有我说的好，我猜的对吗？）

4、促单话术：

4、促单话术：用好这3个描述产品体验的句式，让客户心动忍不住下单

1-你想啊，她1个月瘦了15斤，你别太多，瘦个对半8斤，然后家里的L码就要重新换掉买S码的哈~（结合产品，产品中别人使用已经的好，引出客户即将出来的好）

2-不过用完你要做好一个心理准备。（客户：什么？）就是你可能会觉得哇靠，原来老娘是可以这么美的啊，甚至都会感觉没有男人配得上你（根据客情和语境使用）

或者：感觉10个XX（结合当下较热的男主或小哥哥，也可以结合客户朋友圈看他喜欢谁，运用上去）才配得上你哈~

3-你有多少钱别人不知道哈~也不重要，重要的是你远远走来，带着XX/穿着XX/又瘦又白，绝对整条“该”最靓的仔~

5、称赞话术：

5、称赞话术：记住称赞客户的4个句子，陌生客户也可以快速拉近距离

1-谢谢你和我聊这么多，你这么相信我，我一定不辜负~我会好好帮你挑选的，不让你多花一分冤枉钱~

2-感觉和你聊天像考试哈~事后总感觉没发挥好+表情，你聊天这么有趣，我都感觉不敢随便接哈~

3-大家都是九年义务教育，为什么你这么会聊天，你是偷偷补课了吗~

4-小姐姐有没有和你说过这句话？（客户：什么）感觉跟你聊天让人觉得很轻松，没有压力，像认识多年的朋友~

6、还价话术：

6、还价话术：列出这 5 个客户最常见砍价理由，——击破让你从容成交

1-砍价是很正常的，你真心要买才花时间砍，我很理解你，谢谢你信任我家产品。我和你再讲解一下...

2-我每次买东西也都习惯砍价~其实价格是一回事，咱们主要还是希望买到效果好质量好的 XX。

3-其实如果我真按照你要的价格给您，您还真不一定会买，知道为什么吗？——嗯嗯你会觉得我们价格太随便产品质量也不好说了，所以相信我，一定不会贵到您。

4-您是朋友介绍的，我肯定按友情价给您。您朋友绝对没获利放心哈。她自己用了好所以特别交代，让我为您科学合理安排到位。

5-咱们的价格是统一标准，不会任意打折。其实我也很不喜欢刚买之后就遇到打折的，总感觉自己买亏了，我们一定杜绝这种情况，价值保证到位。请放心。

7、试用话术：

7、试用话术：主动引导客户体验产品的 3 句话，帮你找回更多流失客户

1-我们是免费试用 7 天，您花时间咨询我一定是想挑选到适合的 XX，不试不知道，一试才知道美不自知哈~地址给我，我安排。

2-我们有免费试听课，可以用刷朋友圈的时间听一下。听完你就会发现，还好试听了哈，不然对手都知道这些，咱不知道，太不划算了~

3-平时我们总说“试错”，我听过一个大咖讲过一个新概念叫“试对”。为什么试一定要对应“错”，也可以对应“对”。相信我，我们家 XX，你一试就对。我给您安排。

8、承诺话术：

8、承诺话术：客户担心没效果？用上这3种表达话术，让你1句顶3句

1-不好的产品，越多人知道“死”得越快，好的产品，越多人知道传播越快。我们的产品91.27%是回头客。（数字大家根据实际情况灵活安排）这是效果的保障，一定会帮到您。

2-我们是无效/不满意/退款，签约XX保证。顾客至上，包您满意，您尽管先用。或我们承诺的，X天内可以达到XX效果，本周已售出X单，满意度99.7%

3-XX（大V或明星代言人）都在用我家产品，而且我们也上过X电视台。这些都是效果的保障，您尽管放心购买。

9、付款话术：

9、付款话术：客户说产品好但是又不付款？3句话给你助你“临门一脚”

1-嗯凭您的条件，这些钱对您来说就不用考虑啦，您的时间那么宝贵，一个小时都赚XX，微信直接转账就可以啦~

2-就像有时候请朋友吃饭，我们为朋友也要舍得为自己，就像请朋友吃饭那样请自己吃一顿，地址给我，你就当我给你定包厢了哈~

3-其实主要是您眼光好，更懂得我们家XX好。也希望你给我一个机会，也是给自己机会，变得更XX。变XX当然要快。今天下单三天后到七天就有效果，我也很期待你和我分享。微信还是支付宝都可以~

10、提问话术：

10、提问话术：客户总说“不”？用这5个问题挖出“不”背后的成交机会

1-我感觉您还是相信我的，不知道是担心效果还是？

2-您说不喜欢，是不喜欢价格还是XX哈~如果价格XX，你就会接受是么？

3-是不是我没讲解到位，让您不太了解我们XX老师的实力及给不清楚对你有什么实际帮助？

4-方便和我说一下吗？你是觉得哪里不合适/不满意/不喜欢？

5-是之前买过XX没效果，也很担心我们XX的效果问题吗？

11、分类话术：

11、分类话术：学会区分这 3 类用户，让你在同一时间找到翻倍多的客户

1-朋友介绍的，要夸朋友，重视到位——嗯嗯您是 XX 的朋友是吗？很高兴链接到，XX 人特别好，对我帮助非常大，他的朋友也一定很好，自然也是我的朋友，一家人不说两家话，一定帮您安排到位。

2-慕名而来的，要表示感谢，真诚应对——感谢您的信任与关注，我会继续加油把 XX 做好帮助更多人 XX，您今天也是想了解 XX 是吗？

3-挑剔找茬的，要照顾情绪，耐心礼貌——您和我说了这么多，感受到您的高要求高标准，很难得意见也非常宝贵，我只是一名客服，我马上向领导汇报让她亲自给您答复，方便留电话吗？

PS:工作中，难免会遇到投诉或者杠精，键盘侠，提示咱们不要被这些人影响，友好礼貌应对，不卑不亢。记住我们的目标是成交，相互成就。不要輕易被别人气到，否则就中了别人的计。

我还和大家分享一个小技巧：告诉自己，我们是干大事的人，要不拘小节。不要被可忽略的小事占用太多自己的时间和能量。如果你轻易被一件别人眼里不是“事”，你却认为是“事”的事激怒，要想，这么沉不住气，将来怎么挑大梁。所以，加油，记住我们的目标，把时间放在更有价值，更有意义的事上。

12、回购话术：

12、回购话术：把握客户成交后的 3 个关键时刻，帮你增加回头客的数量

1-你用到第 X 天和第 X 天，我会给您指导 2 个小细节，到时候我找你哈~你尽管先用，我都帮你安排好了。

2-收到货后，你记得拍照给我，我教你怎么用效果更快更好。如果你到时候要送人，也可以让直接联系我，保证服务到位。

3-你用完后可能会很郁闷哈。（客户：郁闷什么？）因为效果太好，你闺蜜/XX 一定会发现你变这么白/瘦/美/厉害，他们可能会问你要连接哈~你说你给还是不给~

