# 客户基础拓展工作总结(5篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-12-07

*客户基础拓展工作总结1也许，有人会问人生是什么？怎样才能让人生无遗憾呢？人生之路应该如何去做呢？这一串的问题其实并不算什么。人生看似很长。但也只不过就是几年时光罢了！这几年一去不返。很快青春就消失了。消失后的青春就叫遗憾。遗憾往往是我们每个...*

**客户基础拓展工作总结1**

也许，有人会问人生是什么？怎样才能让人生无遗憾呢？人生之路应该如何去做呢？这一串的问题其实并不算什么。人生看似很长。但也只不过就是几年时光罢了！这几年一去不返。很快青春就消失了。消失后的青春就叫遗憾。遗憾往往是我们每个人都不想经历的！那就要需要我们认真的对待人生。因为失去了，将不会再来。人生不需要短路。我的青春我做主。大胆拼搏，大胆努力。为梦想拼搏。相信，我们会变得更加优秀，我们的人生将不会后悔！

扬帆起航

我们的人生自己做主。也许现在的我们依旧迷茫。但我们终有一天会清醒。不可能一生之中都在迷茫。那样的人生呢哼将会厌，将会倦。洋房起航，做好现在。现在做好了，也就会有更多的机会。扬帆起航。让梦想之路依旧存在！时间在走，我们一直在。人生不需要短路。要风风光光的做好现在。扬帆起航。相信你是最优秀的。只要你肯用心，用心去做。一切将会更好！愿我们不负好时光，依旧初心。方得始终。你若安好，我便安心！

一直努力

我们没有失去信心，一直都没有。只是自己太差。做不到属于自己的。但请相信，坚强是一直有的。青春还是一直在的！愿我们一切安好。一直你离，却不曾放弃。也许这就是我们想要的结果。只要青春依旧在，我们就还是会有机会的！愿我们一切安好，一直努力，相信努力了就一定会有所收获的！为了自己，更为了命运，把握机会，把握时间。努力了想会会有好的回报的！相信，总会有所成就的！大胆拼搏，相信自己，加油！

人生不需要短路，短路的人生也是我们无需的。我们的人生需要的是陪伴。也许陪伴是最长情的告白！也许陪伴才是最重要的！愿我们的人生一切安好。愿我们不曾留下任何遗憾！愿我们一直在，永远在！

人生不需要短路，陪伴才是最好！

**客户基础拓展工作总结2**

拓客总结与心得

一、项目如何设定合理的拓客目标？

拓客目标的设立：1、项目开始阶段的营销目标，倒推认筹目标、蓄客目标等，根据蓄客目标设定拓客计划，摸底建立作战地图，建立项目营销团队的组织架构及PK激励计划，打有准备之仗；一般在设立总目标后，分配给各个团队，各个团队再分配到个人，进而细化到前期蓄客期、强拓期等阶段。2、制定目标及分解目标的过程会验证合理性；同时每周每日进行盘点时调整指标。

二、拓客区域一般怎么划分？

每个项目一般都会有营销策略及拓客策略，整盘的项目属性及客户定位决定了我们的客户在哪里，项目组制定策略及样板验证后安排各个小组按战区进行作战指导。甚至针对核心战区的商超等人流旺的场所，可以要求各分队进行拍卖，按指标最高者拍得主要客户点，更高的完成拓客目标。指标与费用挂钩，优势资源倾斜化，争取做到整体平衡。因此，有组织、有计划、有指标、有PK竞争淘汰的拓客，才是有序的。三、目前看来什么样的拓客方式最有效果？

碧桂园习惯于线下拓客，有八大拓客方式：派单、电营、展点、竞品截流、大客户拜访、圈层营销、组织看房团、编外经纪人（一二手联动）。

如何平衡一二手联动？建议一碗水端平，效果付费，当然2个月以后的评判，效果更好的可以资源倾斜。

四、拓客收网是什么形式，散客随到随收，还是集中在一起通过活动优惠杀定？ 8大拓客方式是拓客的形式，通常组织收客我要求按节点进行。三部曲：白天拓客，晚上收客；工作日拓客，周末集中收客；最后按集中的大节点组织大活动进行大规模收客。拓客、收客的关键词：礼品+活动。

第一步，白天带项目各种礼品出动拜访，晚上集中约访客户及回访客户，确定拓客指标下的有效客户有多少；

第二步，周末组织暖场活动（客户需要的活动），约访本周客户参加，二次盘点有多少有效客户；

第三步，大型节日，项目重大节点等组织大型活动进行办卡认筹等锁定客户。总之，通过不断的互动加深客户粘度并不断洗客，组织合理货源并做到开盘必胜。

**客户基础拓展工作总结3**

城西区就业培训中心开拓新的就业门路

青海新闻网讯 近年来，高校毕业生、下岗工人、农民工就业压力日益严峻，很多毕业生面临着“毕业即失业”、下岗工人面临着“年龄大无岗位”的尴尬境地，为此，城西区就业培训中心为广大毕业生、下岗工人、农民工提供了一个再就业的平台，为他们开拓了新的就业门路。

男女之间不可思议的报复

男男女女可要注意了！千万别小瞧情感关系的处理。有时候对方的报复可能让你招架不住哦！>> 详细

NBA宝贝热辣舞姿(图)

NBA赛场上拥有最牛的球员，也拥有最值得骄傲的性感宝贝，给球迷们带来轻松愉悦的享受。>> 详细

**客户基础拓展工作总结4**

20\_年度外拓拓客方案（大纲）

一、内场资源

1． 通过内场置业顾问手头大客户制定拜访计划，挖掘客户身边资源。2． 项目圈层活动时寻找可跟进客户拉关系。

二、外场资源

1.周边客源

★周边事企业单位（主动拓展有困难）————借助外力、展点

★周边私营小业主（抱团意识强、有一定购买力）————通过某个客户进行老带新 ★周边老社区（对改善型住宅有一定需求、对项目认知度不够）————常态化拓客 ★周边竞品（对客户保护意识强）————增加频次、派专车、周末举牌 2．市区客源

★大型市场（客户防备心理强）————借助活动宣传 ★市区商圈（人流量大）————展点、活动、派单、礼品 ★

**客户基础拓展工作总结5**

美容院策划,拓客方案

一、为什么要拓展新客户？

首先，开发新客户是业务开拓，业绩增长的需要、现有客户的需求可能不会在短时间之内快速增长,需要不断进行新客户的开发和培养。要扩大业务量 两个条件一个也不能少.成功销售的起

点在于成功的开发客源。美容院要维持一定量的顾客，一年必须至少开发20%以上的新顾客，否则顾客将逐年减少。而为增加固定客户，吸引消费者的认同是首要任务。同时，要知道即使美

容技术再优秀，但服务顾客的诚意远远比技术更能感动顾客。因此美容院一旦开张，客户的开发和维护变得相当重要。

二、拓客的步骤 拓客是美容院营销的一个部分，它是全年业绩目标规划的一个方面，比方说，一家美容院去年做了320万业绩，那么，根据美容院实际情况，如果今年计划完成500万业绩，如

果老客户在原有的消费基础上提升30%，共完成416万。那么余下84万就要开发新客户来完成，按客户单次消费平均200元计算，那么要增加84万业绩就需达到4200人次，4200人次，平均每月增

加350人次，（每月新客户业绩就要增加7万元），再按平均每个顾客每月到店2次，需增加175人到店，平均每天就要增加5~6个新客户。有了全年的拓客目标，就要制定拓客策略。策略就要

考虑：

1、什么时间拓客？如：四季变化时拓客，节假日拓客，答谢、店庆拓客，新项目引进时拓客，平常老客户满意时转介绍拓客。

2、什么途径拓客？如：媒体广告拓客，公关拓客，联谊互动拓客，不同主题的沙龙讲座拓客，促销活动拓客，公益娱乐活动拓客，派单派卡拓客，业务拓客。

3、用什么方法拓客？主要是赠送，体验，优惠，提供附加值。

4、拓客目标人群是哪些？如果是需要低进低出，那么纳客对象是B类、C类的客户人群，目的是增加人气，增进一部分新客户；如果是高进高出，那么拓客对象是A类大客户，拓客是为了优化要策划拓客方案了。拓客是美容院营销系统里面一个完整的子系统，要想拓客成功，必须做好每一个环节，否则全功尽弃。顾客来了，不等于顾客就能留

下来，所以顾客的感觉、感受，即满意度一定要保障，否则，兴师动众，耗费了人力、财力、物力，结果却没把顾客真正引进来留住。在策划执行整个拓客系统的时候，就要把下一步承接的 工作做好，就象人体一样，东西吃进肚子里了，关键是要吸收营养，所以紧接着的就是系统留客。拓客是过程，留客才是目的。

三、陌生大市场开发准客户的重要方法和途径：

1、跟加盟店的老板沟通 跟加盟店老板了解当地较密集的商圈、社区、著名的企事业单位、老板本人可提供的社会资源、人 脉关系;了解当地美容院的优劣势和特色产品服务。

2、陌生拜访： 陌生拜访是一个古老的但比较可靠的方法，他可以使您在寻访客户的同时，了解客户、了解市场、了解风景名胜、风土人情，因此，销售既充满着挑战、艰辛、挫折又充满着

喜悦和成就感。陌生拜访前，先去买一张当地地图，熟悉当地环境。在不太熟悉或完全陌生的环境里，直接拜访某一特定地区或某一特定行业的所有组织或个人，从中寻找准客户的常用的 而又行之有效的方法。

四、专业销售流程及销售话术 您好！我是XXXX会所的。我是来给您送优惠券的，希望您能去亲身体验一下无添加、安全有效的全新护肤方式，让您28天由内而外变得更加美丽！我用不到一分

钟的时间给您说说吧：（拿出简介及服务项目表）您看我们的服务项目有：XXXXXXXXXX,以后您的皮肤就不会受损害，只会更加美白漂亮了！（当客户填好资料交钱后，致谢：“感谢您的信 任和支持”并立刻要求转介绍，转介绍的话术参看要求转介绍的话术）

五、客户异议处理 减少客户提出反对意见的方法之一，就是做一次详尽的销售介绍。介绍得越完整，顾客对产品的了解越清楚。如果销售的方式不正确，客户当然不喜欢。所以，处理反对意 见的重点应放在提前预防上，而不是事后处理乱了方寸。销售不是拳击比赛，客户以反

客户群体。当拓客的策略制定了，就

对意见出击，销售人员进行回应，这只能导致客户发起另一次出击，并可能长久持续下去。如果你发现 反对意见很多，补救的第一步就是从自己的销售反省。客户的反对意见就是登上成功的阶梯，是销售流程中很重要的一部分，而你的回应方式也将决定销售结果的成败。大多数产品或服务

自身都包含着两三条客户的反对意见，有规律地突然出现。客户是否会有反对意见或会有什么样的反对意见，就应当在销售前做预先假设和处理。您首先应当自信，因为您已经做好了充分的 准备，其次，应当具备应付这些反对意见的解决方式。

六、成交技巧 很多人在前面的销售流程都做得很好，就是成交不了，其实这是销售人员的自我设限。成交阶段是你帮助客户做决定，下决心的时候，但往往这个时候，很多销售人员不敢催 促客人成交。到了成交阶段一定要尝试要求成交。敢于开口要求成交的人才是赢家，才算成功，没有什么技巧。处理异议和成交是在销售流程终场时无法分割的两部分。您要有回答问题，并

圆满解决疑虑的能力，才能达成目标。例：。。我相信您不会拒绝的，对吗？来，麻烦您在这填上您的姓名电话就可以获得这个优惠了。

七、完美服务 完美服务，制胜之道。服务就是帮助客户解决问题，所以你每天都要想您能帮助客户解决哪些问题，客户有哪些问题是没有被满足的。完美服务来自于客户百分之百的满意度

。客户在意的是: 1)服务人员提供的服务是否有水平、有品质，服务人员的行为是否得体，是否能让客户感到舒服。2）你的产品或服务是否符合客户的需求，同时是否超越了客户的期望

值。3）是否有一流的流程服务，能够充分照顾到客户的感受。美容院必须使美容师具有职业道德意识并形成相对固定的客源服务模式。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！