



对比

案例编号：TJVI-S&M-020

案例名称：对比

案例部门：市场销售部

案例描述：

案例分析：

小陈和小李是酒店的销售代表，负责酒店的会议销售业务。一天，小陈被派去和本市一个商业协会的负责人接洽，该协会计划在一个月召开一次为期半个月的招商会议，届时将会邀请不少大型企业的代表前来参加，因此，正在寻找一家豪华高档的酒店，希望能够显示出对于会代表的诚意。小陈仔细研究了该协会和这次会议的资料。在开始与客户谈话时，小陈就不停地介绍酒店的设施如何齐全，价格如何优惠，力劝客户将酒店定为会址。小陈滔滔不绝地讲了半天，丝毫没有想到客户是否有问题要提问，也没有注意到客户脸上不耐烦的表情。他讲完以后，客户对他说要考虑一下，就礼貌地请他离开了，却没有表示是否将会以定在该酒店召开。

由于没有明确的回复，酒店又派出小李再次拜访这位客户。行前，小李不仅仔细研究了该协会和会议的资料，准备了大量酒店的图片资料，制作了精美的幻灯片，还研究了该客户的喜好。与客户谈话时，小李选择了该客户喜欢的方式和话题作为开场白，引起了客人的兴趣。接着介绍了酒店的情况，展示了图片，并向客人详细比较了该酒店的同等价位上相对于本市其他酒店的优势，获得客户首肯后演示了幻灯片，并承诺了令客户心动的优惠。

后续跟进：

经过小李的一番努力，他终于成功揽到了招商会议这笔生意，为酒店带来了盈利。

案例反思：

两个销售代表在销售前期都进行了大量的准备，都仔细研究协会和会议的资料。但小李准备的更充分，还准备了大量酒店的图片资料，制作了精美的幻灯片，研究了该客户的喜好。在销售的时候，小李用客户喜欢的方式进行交流最终取得了成功。

案例启示：

1. 销售前要进行充分的准备，除了了解销售产品的情况、客户的相关资料，还要准备好相关的材料；



2. 销售的时候要学会倾听，倾听客户对产品的具体需求。
3. 展示自己和竞争对手相比，自己的优势。