

客户说股票价位高怎么回复 - - 顾客说我们价格高怎么办？-股识吧

一、怎样回答顾客所说的价钱高的话题

当遇到这个问题不要直接与顾客细谈价格 可以先从 质量 服务 等方面旁敲侧击等觉得顾客满意了，那价格也就不是问题了！
纯属个人建议，望楼住有好的方法我们可以相互学习！

二、请问如何回答客户价格高的经典对话呀？

楼上真搞笑。
还瞒天过海之机呢。

- 。
- 。
- 。

人家是做维修的，技术行业当然要侧重技术啦，客户觉得你专业，价格高点也是能接受的。

一般客户不会单纯的在乎价格高，而是在乎价格为什么会比普遍的高，你只需要举出你们的优势，作出你们的承诺。

三、客户说价高 怎么回复好啊

价格高有价格高的好处，不同人群的消费档次不同

四、客户说价钱太高，要怎么回复

我遇到过，我说你们这个价格可以买着货，不是你的期望货物 等意思

五、求教高人指点外贸客户发盘说报价太高我该怎么办，我要怎么回盘？

讨价还价在外贸业务中是“家常便饭”，尤其是当下的市场环境下，客户动不动就压价。

其实，讨价还价也是一个心理较量，其中颇为讲究技巧。

例如，实在要给客户降价，也得找个理由，或者让客户觉得对方已脱了三层皮才降价的。

第一：我可以打折 1

个点，但是预付款需要上调百分之十，诸如此类，让客户知道我让步。

ok，但是没有白吃的午餐，这样让客户一方面不会没谱的砍价，一方面注意力会转移一些。

如果你已经是底限（注意我说的是底限，不是最低价，这个底限可以是最低价，也可以是公司规定的价格底限，更可以是你的心理底限，你认为对方应该可以接受这个价格）直截了当的告知客户，我们已经报了最低价了，实在无法再降。

很多人不敢说这种话，怕丢客户。

既然你都不能降了，还有什么害怕的，注定不是你的客户，万一客户实际上已经接受了你的报价，只是试探着再让你降一点呢？

有关报价问题可以参考C周刊外贸杂志“给客户降价找个理由”。

六、客户今年普遍觉得我报价太高，我应怎样进一步跟进，才能售出？

其实跟单很简单就是做为客户和工厂之间的桥梁做好协调管理工作，把信息即使地在两者之间进行反馈。

第1步：当业务员和客户在网上进行沟通，确定初步意向后。

客户通过快递把样品和加工的细节数据传过来。

此时，将样品和相关的加工制作的要求通过打样申请单反映出来。

之后，经过业务部经理签字，将样品和打样单(打样单要复印一份，正本留自己保存)。

给打样室，打样。

第2步：样品出来后通过快递寄给客户，注意即使向快递询问UPS号。

第3步：客户确认样品并将样品寄回，同时下单。

第4步：根据回传样品，制做简单的定货单给技术部。

定货单要业务员和部门经理签字。

将单和样品留技术部。

要求其制作工艺流程。

第5步：之后将合同传给财务部签字和老总签字。

并连同工艺流程样品3样物品，下正式的订货单。

订货单要根据合同来做，把品质要求，包装要求，和备注事项，交货日期。写清楚。

之后把订货单复印5份，分别传生产-品管-财务-物控-出货。

并在正本上签字。

正本订货单留给自己。

把工艺流程书复印5份，传财务-技术部-物控-生产-品管。

正本留技术部，副本自己留着。

第6步：将合同复印2份，正本自己归档。

副本分别传老总办公室和财务负责人。

第7步：即使反映工厂在生产过程中的问题，并和业务员沟通。

在业务员和客户沟通达成协议后，将结果通过工作联系单将变更要求传达到生产车间。

工作联系单正本留己，副本传达。

第8步：快出货时，联系货代。

做报关单据。

并提前寄交货代。

若生产有问题，导致不能即使出货要提前通知货代，以便其另做船期安排。

第9步：若即使完货。

则提前两天将货代传来的进仓单或相关单据交给出货部门。

并将出货通知单复印3份，传生产-品管-出货部。

正本留己。

第10步：即使做好议付单据连同货代送来的提单进行议付。

如前T/T下，则先传副本给对方，要其付款。

L/C项下，则交由财务部到银行进行相关事项。

第11步：到核销单等相关单据回来后，将单据交由财务部进行结汇，办理核销退税手续。

七、客户说价格高，那我们怎么回答呢

告诉他一分价钱一分货，物有所值啦，让他放心购买了，多宣传质量

八、顾客说我们价格高怎么办？

唉，这种情况你是比较惨！试下这样吧，我也不能向你保证什么：一：明码标价很重要，并向来打印的每一位顾客提前说明白价格，语气要温和。

（表现出诚实，不敲诈，要不要打印由他们选择）二、要学会忍耐，否则你会被气爆的。

参考文档

[下载：客户说股票价位高怎么回复.pdf](#)

[《股票早上买入要隔多久才可以卖出》](#)

[《股票能提前多久下单》](#)

[《股票正式发布业绩跟预告差多久》](#)

[《一只股票停牌多久》](#)

[下载：客户说股票价位高怎么回复.doc](#)

[更多关于《客户说股票价位高怎么回复》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/9379752.html>