

开发客户

一、单选题

1、

不仅实现交易，还可以寻找客户、联络感情、沟通了解，也可以让汽车销售顾问在短时间内接触到大量潜在客户的方法（）

(2 分)

- ☐ A.连锁介绍法
- ☐ B.地毯式搜索法
- ☐ C.广告开拓法
- ☐ D.交易会寻找法

2、

主要依靠推销员的自身素质和职业敏感性，要求推销员具备敏锐的观察力和洞悉事物的能力的方法是以下哪种（）

(2 分)

- ☐ A.连锁介绍法
- ☐ B.地毯式搜索法
- ☐ C.广告开拓法
- ☐ D.个人观察法

3、

推销人员委托、雇佣他人帮助寻找、推荐客户的一种方法，叫做（）

(2 分)

- ☐ A.连锁介绍法
- ☐ B.地毯式搜索法

- ☐ C.广告开拓法
- ☐ D.猎犬法

4、

不属于中心开花法的特点的是（）

(2 分)

- ☐ A.节约时间和精力
- ☐ B.扩大商品的影响力
- ☐ C.提高知名度和美誉度
- ☐ D.成本较高、费时费力

5、

挨门挨户走访法、走街串巷寻找法、全户走访式、普遍寻找法等，俗称“扫街”是哪种开发客户的方法

(2 分)

- ☐ A.连锁介绍法
- ☐ B.地毯式搜索法
- ☐ C.广告开拓法
- ☐ D.个人观察法

6、

一下哪种开发客户的方法成功率最高（）

(2 分)

- ☐ A.连锁介绍法
- ☐ B.地毯式搜索法
- ☐ C.广告开拓法
- ☐ D.个人观察法

7、

在某一特定范围内，首先寻找并争取较大影响力的中心人物为顾客，然后利用中心人物的影响把该范围内可能存在的潜在顾客发展成为顾客的方法是（）

(2 分)

- ☐ A.顾客引荐法
- ☐ B.中心辐射法
- ☐ C.逐户训方法
- ☐ D.建立关系网

8、

以下哪项不属于客户开发环节使用的销售工具：（ ）。

(2 分)

- ☐ A.《中国一汽销售顾问计划表》
- ☐ B.《有望客户进度管理表》
- ☐ C.《来店客户调查表》
- ☐ D.《中国一汽营业日报表》

9、

下面哪项不属于客户开发的目的：（ ）。（2 分）

- ☐ A.邀约客户到店
- ☐ B.体现销售顾问业务能力
- ☐ C.创造销售机会
- ☐ D.推介公司产品

10、

对于客户开发环节, 以下说法正确的是：（ ）。

(2 分)

- ☐ A.流失一个客户可以再开发一个客户进行弥补
- ☐ B.潜在客户无处不在，不必太关注老客户
- ☐ C.开发一个新客户的成本是维护一个老客户成本的 6 倍以上
- ☐ D.维护一个老客户的成本是开发一个新客户的成本的 6 倍以上