

筛选客户

一、单选题

1、

首次接触潜在客户回访频率（）

(2分)

- A.1天
- B.2天
- C.7天
- D.15天

2、

H级客户回访频率（）

(2分)

- A.1天
- B.2天
- C.7天
- D.15天

3、

客户在展厅停留 10-20 分钟以上，初步判定为（）级别客户

(2分)

- A.H级
- B.A级
- C.B级

- D.C 级

4、

客户在展厅停留 40 分钟以上，初步判定为（）级别客户

(2 分)

- A.H 级
- B.A 级
- C.B 级
- D.C 级

5、

客户在展厅停留 20-40 分钟以上，初步判定为（）级别客户

(2 分)

- A.H 级
- B.A 级
- C.B 级
- D.C 级

6、

B 级客户是以下哪种？（）

(2 分)

- A.7 天内有订车可能
- B.15 天内有订车可能
- C.30 天内有订车可能
- D.2-3 个月内有订车可能

7、

H级客户是以下哪种

(2分)

- A.7天内有订车可能
- B.15天内有订车可能
- C.30天内有订车可能
- D.2-3个月内有订车可能

8、

仅仅有可能购买产品或服务的顾客成为（ ）

(2分)

- A.潜在顾客
- B.准顾客
- C.目标顾客
- D.现实顾客

9、

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

二、多选题

1、

MAN 法则的构成要素是 ()

(2 分)

- A.购买能力
- B.购买数量
- C.购买决策权
- D.购买欲望