

KỸ NĂNG ĐƯỢC KHÁCH HÀNG (CẤP CAO)



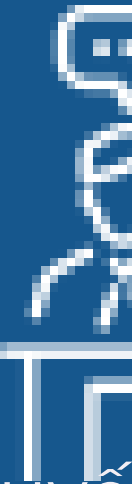
TẠI SAO PHẢI CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- CSKH giúp giữ chân khách hàng lâu
- Xây dựng tệp khách hàng trung thành
20 gia đình
- Bán mà không chăm khách hàng chỉ
– CSKH giúp khách hàng mua nhiều
tỏa
- Bán hàng bạn có tiền – Chăm sóc khách
bạn có cả gia tài

QUY TRÌNH CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG?



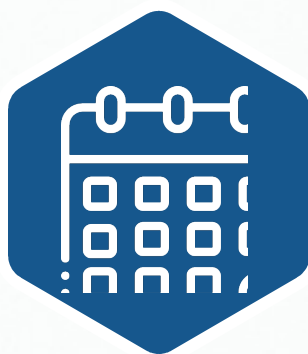
Xây dựng mối quan hệ
bền vững



Giải quyết
từ chối, gia

ni nhớ
h hàng

& GHI NHỚ THÔNG TIN KHÁCH HÀNG



hật

Ngày bắt đầu dùng
sản phẩm



Các vấn đề sức
khỏe mà khách
hàng đang gặp

XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ



> Mỗi quan hệ tốt là lý do giữ chân khách hàng lâu dài

> Chăm sóc khách hàng chân thành

> Tặng
tạo t

> Chúc
nhật
dịp o

GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ, XỬ LÝ TỪNG GIA TĂNG NIỀM TIN

- Giải đáp thắc mắc kịp thời cho khách hàng. Đừng để vấn đề xảy ra mới giải quyết.
- Ngay sau khi bán hàng, Chủ động giải quyết các vấn đề: chuyển hóa, xử lý giá, hàng nhái, ...



Tiền bạn kiếm được tỷ lệ

CÔNG CỤ HỖ TRỢ CSKH



NIỀM TIN

Câu chuyện trải nghiệm thực tế của bản thân và khách hàng



KIẾN THỨC

Hệ thống video, tờ rơi, bài báo, ...

**XIN CẢM ƠN
HẠ CHỊ ĐÃ LẮNG NGHE**

