# 家装装修电话话术简单

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-12-22

*第一篇：家装装修电话话术简单T：喂？请问是XX先生、女士是吧？K：你好T：您好！我是西安天泽装饰公司的xx,给您来电话也是想问一下您在紫薇风尚的房是否装修了呢？K：装过了。（C：噢~好的，那我这边就不打扰您工作了。祝您愉快！再见！）K：还...*

**第一篇：家装装修电话话术简单**

T：喂？请问是XX先生、女士是吧？

K：你好

T：您好！我是西安天泽装饰公司的xx,给您来电话也是想问一下您在紫薇风尚的房是否装修了呢？

K：装过了。（C：噢~好的，那我这边就不打扰您工作了。祝您愉快！再见！）

K：还没有。

T1：噢~这样啊！那正好我们公司现在年中庆回馈，有大型团购的活动，特别划算！好多业主都已经报名参加了！您看您周末或者什么时候有空，小X我带您去了解一下顺便看看我们在紫薇的样板间！(停顿)那您什么时候有时间呢？

T2：噢~这样啊！那正好我们公司现在年中庆回馈,正在征集样板间的活动，所以特别便宜！您看您周末或者什么时候有空，小X我带您去了解一下？(停顿)那您什么时候有时间呢？ K：拒绝

T:其实您也可以多比较几家，多个选择么。对吧！呵呵~而且我们现在的活动力度特别大，给您的回馈也是最大的！要不周末您到小区么？到时候我跟您主动联系，给你发个咱们的活动信息，您可以参考一下！

K：不拒绝。

T：那您什么时候到小区去呢？到时候我跟您主动联系，给你发个咱们的活动信息的宣传单，您了解一下！

T：那我等下给您发个信息留个我的电话，有任何问题。你随时给我打电话就行！好吧？ K:好。

T:行！那咱们周末联系！再见！

**第二篇：家装公司电话预约话术**

家装公司（电话营销话术）

公司：您好！xx，打扰您一下，我是XX装饰公司的xx,听朋友讲你在XX小区定了一套房子（雅居）是吗？

客户：是的

公司：请问您准备什么时候装修？/我们公司很想为您的新房（雅居）做套设计和估算。供您参考和了解。并前期是免费（不收费的），可供您对比。

客户：可以（行）。

公司：您看什么时候有空，到我们公司来做一个详细的了解（到我们公司咨询一下）。您看明天上午（周末）有时间吗？

客户：明天上午我抽时间吧

公司：那好，我们明天（周末）见。到时我在公司等您！打挠您了X总（X女士）。客户：再见！

公司：您好！xx，打扰您一下，我是XX装饰公司的xx,听朋友讲你在XX小区定了一套房子（雅居）是吗？

客户：是的

公司：请问您准备什么时候装修？/我们公司很想为您的新房（雅居）做套设计和估算。供您参考和了解。并前期是免费（不收费的），可供您对比。

客户：已有其它公司帮我做过方案了，不用了。

公司：那也没有关系啊，房子装修是一个大事，您可以多了解几家，而且我们公司现在有很多进行不同工序的工地可以参观，不论是在工艺，手工，材料，你也可以多方面对比一下，这样才能对您家装修做出最好的选择。

客户：那我有空去看看吧。

公司：您看明天上午（周末）有时间吗？我可以帮您安排一下设计师给您详细讲解。客户：明天上午我抽时间吧

公司：那好，我们明天（周末）见。到时我在公司等您！打挠您了X总（X女士）。客户：再见！

**第三篇：家装高效电话营销话术**

电话话术

您好！请问是XX先生（小姐），我是天古高端设计部的，我姓x，目前我们设计部正在对您们XX小区，征集示范工程的设计活动，想电话向您咨询一下，您家的新房近期要考虑装修和设计是吗？

客户回答分五类：

一、己经装修好的

问：xxx先生（小姐）打扰您了，不好意思，请问一下您这个小区有朋友一起买房的没有，我们在这个小区征集2套设计的样板工程，设计是我们导师设计师亲自负责的您帮忙介绍一下，介绍成功的话我们感谢您，没成功我也感谢您，您朋友的电话或邮件给我一个好吗？谢谢您。

二、在装修了

问：您现在已经在设计当中还是在施工当中。

设计当中：xxx先生（小姐），您看这样可不可以：“我们也愿意帮您做一个平面方案，也好让您做个比较。装修和买东西一样，总要货比三家，比设计效果，比施工质量，比价格是否合理，比材料品牌，比服务，你觉得我们的设计好，价格满意，再做选择，毕竟装修不是件小事情啊！那好吧，您看您是周一到周五有空，还是双休日有空，您来我们公司或者我们到您新房现场测量一下，您也可以参观我们标准化施工现场，相信我们会是您理想的选择。

三、正在考虑当中

问：您设计这一块有没有做啊？

答：设计在做 我建议您装修之前先分二步骤：

1）先将平面，立面，价格，材料这一块做好算出来。

2）然后在考虑施工这一方面，这样做有个比较，可以装修是又省心又省力。

我们近期活动还比较丰富，比较精彩，我把相关内容先传真一份给您看看，一方面呢，您对公司有个了解，另一方面呢，也对这次活动有个了解，您的邮箱或QQ号报给我。

四、没考虑好

问：xxx先生（小姐）我问一下，有些人家把房子出租或者转让，您家确定自己住是吧！

五、如顾客问号码是怎么知道的：

是我们经理给我的，我们非常愿意为您提供家装上的服务，如果说您这个房近期要装修的话，那么也好进行多家比较后做选择。

聊天之中可以谈到设计师：我们的设计师都是国家注册设计师，非常得优秀，非常负责任，不仅仅图纸画的好，而且施工经验也很丰富，可以做到让自己的设计和施工完美的结合让您全程享受装修乐趣。

如果聊的好最会一定要提出邀约见面的具体时间与地方。

**第四篇：家装电话营销话术6.14**

家装电话营销话术

我愿意我喜欢打电话，因为我爱我的家人、朋友和公司；电话可以改变业主的生活品质，也可以改变我的生活品质,电话是传递爱心交朋友的工具，很神奇，可以让我用语言创造财富。一．电话营销原则

1．电话营销的关键：自信、真诚、专业、坚持。

2．电话营销的成交在于持续不断的联络、引导，要求准顾客作出想要的结果。

3．电话行销在于创造与众不同的价值和服务，以好处和利益引导，比如精品房征集、专家知识讲座、赠送设计作品、参观标准样板工程活动等。

4．价值塑造是电话沟通的核心：公司靠谱、设计好、材料好、工艺标准、性价比高。5．电话营销中获得客户微信、空闲时间、装修时间是持续服务的关键。二．沟通中价值塑造

公司优势：公司原名畅响装饰公司成立于2024年，去年10月份与港龙集团合作变更为山东港龙装饰工程有限公司，注册资金1000万元，以公装为基础，以精品家装为公司重点发展方向，倡导国家标准，缔造品质空间。

设计优势：设计是家装中非常关键的第一步，从平面构思、风格定位、整体效果表现到后期跟单服务，材料运用，每一步都很重要。我们公司在设计方面是非常专业的，我们从设计流程的控制到整体效果的把握，严格按照纯设计的设计流程进行的。每个设计师每月限量设计，全程跟单，保证每一个工程的效果，确保精品品质。话术设计流程：

1．我们需要给您的房子现场测量，设计师对空间感受与思考，现场针对性的交流确定功能位置。

2．平面设计构思也很重要，平面设计构思需要整体构思、确定功能、风格定位、风水布局处理、个性化空间设计。3．构思完成需要出完整的平面方案，附设计整体思路说明，确定后期设计思路是否符合您的要求。4．我们与您需要不断的交流，设计方案修正直到到满意为止。设计其实是量身定制适合您才是最好的方案 5．平面满意后立面构思确定整体效果，合同签定后，我们将设计出整套图纸包括立面图、顶面图、施工截剖面图、用材说明、效果图等详细图纸，图纸完整施工才会轻松，效果超前感受。

6．图纸设计我们采用设计与审核分开的双向审核制度，团队构思确保每个客户的设计效果（设计总监，工程部经理共同审核）。

7．图纸完成后再次与您交流，让您明确设计效果，不满的地方修正到满意为止，的确还不合适，我们更换设计师。这样才能保证后期施工效果和设计效果一致，以免返工造成不必要的损失。

8．预算跟据图纸计算造价，在项目不变的情况下，确保预算造价和施工决算准确率保持在95%以上。9．预算图纸确认后和您签定施工合同，明确施工进度和保障施工。

设计收费一般分为两步走：第一步出平面方案，是不收费的。平面设计次日出方案，平面方案如果不能让您满意我们会和您做更详细的沟通，可以更换设计师，节约您的时间，您没有任何风险。第二步给您选择装修风格，设计师出立面方案或效果图。

施工工艺优势：施工品质控制也是我们公司的强项。我们公司采用6S（整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全）施工管理模式，6S管理制度，双向监理，11个验收环节，全程控制品质。选材：我们公司在选材方面采用定点、定品牌配送，均是国内一线品牌，总代理、生产商可查，我们不贴牌。主材可以代购杜绝回扣，您也可以自行购买，由公司统一管理的先进模式，保证材料环保健康，轻松装修。

效果控制的优势：我们公司采用1＋2的效果控制模式，设计与施工严格配合，监理定期检查，按图施工，验收都要客户签字确认，严格控制整体效果与风格。

确保设计与现场相符合，以效果为中心的设计施工模式。1＋2是设计验收与施工管理模式统一。

服务优势：我们公司在服务方面采用售前专人顾问式一对一贵宾咨询服务，在施工中定期巡检，拍照存档。定期回访结合客户投诉会全程跟踪，多层检验。11个验收环节，200多个验收项目，设计师全程跟单模式，施工后三年品质保证，水电五年保证。

价格优势：我们公司不在繁华区域，房屋成本很低，采用全程顾问式服务与小区定点服务模式，省去了广告及展会很大的开支，高端设计采用与设计机构合作模式，降低了经营成本。我们每一套工地相同的质量和工艺，价格低于同行8%左右。在我们公司施工的客户管理费减半，设计服务费减半。

选择家装公司主要看公司设计效果、材料品质、服务保障、合理的价格，如果这几个方面都能做到，你的选择才是正确的。最好的办法是：（1）要公司 的材料资料

（2）和相关的管理、设计人员交流施工工艺做法，做好记录。

（3）看在施工工地施工质量。如果都好就是最适合自己的，而不是一定要看规模大的公司，因为规模较大的公司一般都是承包制的，收费都普遍偏高，如果施工班子没有配合好风险会很大。我们采用工种负责制，公司直接普通管理每个工种的工人，执行力更强，工人更专业。电 话 话 术

您好！请问是XX先生（小姐），我是山东港龙装饰的，我姓xx，目前我们正在对XX小区征集示范工程的设计，想电话向您咨询一下，您家的新房近期要考虑装修、设计，是吗？ 客户回答分五类：

一、己经装修好的：xxx先生（小姐）打扰您了，不好意思，请问一下您这个小区有朋友一起买房的没有，我们在这个小区征集2套免费设计的样板工程，设计是我们设计总监亲自负责的您帮忙介绍一下，介绍成功的话我们感谢您，没成功我也感谢您，您朋友的电话或邮件给我一个好吗？谢谢您。

二、已在装修了：请问您的房子现在已经在设计当中还是在施工当中。

设计当中：xxx先生（小姐），您看这样可不可以：“我们也愿意帮您做一个平面方案，也好让您做个比较。装修和买东西一样，总要货比三家，比设计效果，比施工质量，比价格是否合理，比材料品牌，比服务，你觉得我们的设计好，价格满意，再做选择，毕竟装修不是件小事情啊！那好吧，您看您是周一到周五有空，还是双休日有空，您来我们公司或者我们到您新房现场测量一下，您也可以参观我们标准化施工现场，相信我们会是您理想的选择。

三、正在考虑当中：您房子设计有没有做啊？ 设计在做：我建议您装修之前先分二步骤：

1）先将平面，立面报价格，材料明细这一块做好算出来。

2）然后再考虑施工这一方面，这样做有个比较，装修是可以又省心又省力的。

我们近期活动还比较丰富，比较精彩，我把相关内容先传真一份给您看看。一方面呢，您对公司有个了解，另一方面呢，也对这次活动有个了解，请将您的微信号给我，这样可以少些电话打扰，也方便您有空时看看。

四、没考虑好：xxx先生（小姐）我问一下，有些人家把房子出租或者转让：您家确定自己住是吧！

五、如顾客问号码是怎么知道的：是我们经理（朋友）给我的，我们非常愿意为您提供家装上的服务，如果说您新房近期要装修的话，那么也好进行多家比较后做选择。

聊天之中可以谈到设计师：我们的设计师都是5年以上工作经验，非常优秀，非常负责任，而且施工经验也很丰富。

**第五篇：家装电话营销话术**

家装电话营销话术

顺利的情况下会是这样

业务员：您好！请问是××先生（小姐）吗？ 客户：是的，你哪位？

业务员：您好××先生（小姐），我是\*\*装饰公司的××，是这样的我们公司现在针对××小区的客户有特别的优惠活动，请问您家里近期有打算装修吗？

客户：有什么优惠？（其他可能性回答及应变见第二条）

业务员：是这样的，我们现在针对××小区的客户提供免费的方案设计，还有我们对每种不同的户型征集三套作为我们的样板房，不知道您有没有兴趣报名参加？

接下来我们客户会针对性的问一些问题，我们按着公司原本计划的活动或者优惠回答就可以了。

但实际情况下，如此顺利的电话可能在100个里面只有两三个。

更多的时候，我们会遇上客户不耐烦，或者不装修等等可能恶劣的情况。以下才是真正的家装电话营销话术 客户：今年来不及装修了，明年再说。

业务员：对，今年全部装修好是来不及了，不过您可以先把水电和泥工做完，这样明年梅雨季节前就能装好了。

客户：算了，明年再说吧

业务员：好的××先生（小姐），那么您有没想过今年先设计方案呢？你可以前期多花点时间把设计做的完美一点，而且也可以提前了解一下装修的相关知识。

（客户如果说好的，那就约时间实地测量）客户：今年很忙明年再说吧 业务员：好的××先生（小姐），非常感谢您的接听，那我们过了年再联系，等下我会把我们公司的地址发条信息给您，如果有空，欢迎您随时过来坐坐。

祝您生活愉快！再见。客户：我现在在忙没空谈

业务员：不好意思××先生（小姐），打扰您了，那我下班时间大概×点再跟您联系。祝您工作顺利，再见。

客户：我已经叫××公司在设计了

业务员：没关系的，我们也可以免费给您出套方案，您可以货比三家么，我们公司开了8年了，是温岭最早的装潢公司之一，我们经验最老的设计师都工作十几年了。您看什么时候有空到我们公司来坐坐？

聊天之中可以谈到公司几年了，设计师都是专业的大学生，非常得优秀，非常负责任，都是好多年的经验了。不仅仅图纸画的好，而且施工经验也很丰富，可以做到让自己的设计和施工完美的结合让您全程享受装修乐趣。

客户：我已经定了XX公司了。

业务员：那您签合同没有呢？如果没签合同，也是可以考虑我们公司的毕竟装修是个大事，而我们公司在家装上面无论是质量还是环保都做得非常好。，刚好我们公司有个活动，你可以过来看看。（简单将活动的吸引力用一两句话加在里面）

其实在家装电话营销中，话术虽然说重要，但却不是最根本的。根本的还是努力和自己对待电话营销的态度。笔者所在的家装公司对电销人员有个规定，叫做“每天100通”，这100通并不是指打100个电话。而是要打通100个电话。而打过家装电话的人都知道，要打通100个电话，可能要打五六百个名单。今天为大家简单分享的家装电话营销话术，可能大家觉得没多少帮助。笔者告诉大家，电话营销技巧才是关键，而话术是为技巧服务的，明天我们将为大家继续分享家装电话营销技巧。这是笔者曾经参加家装电话营销培训会学来的东西，都是干货哦。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！