# 蝶加生物科技有限公司电话招商话术（共5篇）

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-07-15

*第一篇：蝶加生物科技有限公司电话招商话术蝶加生物科技有限公司电话招商话术一、陌生电话拜访（目的：认识.体验产品） 第一现场模拟（W代表我，K代表客户） W：您好，请问是汇丽公司周总吗？ K: 是，有事吗？ W：你好周总，经常听公司...*

**第一篇：蝶加生物科技有限公司电话招商话术**

蝶加生物科技有限公司

电话招商话术

一、陌生电话拜访（目的：认识.体验产品）

 第一现场模拟（W代表我，K代表客户）

 W：您好，请问是汇丽公司周总吗？

 K: 是，有事吗？

 W：你好周总，经常听公司同事谈起你，我是蝶加生物公司的销售经理黄永光，叫我小黄就可以了，我公司是专业从事植物提取美容美发品、抗衰老产品的生产企业，近期我们推出了专门针对发廊洗头床上操作的美白抗衰老项目，可迅速帮助发廊提升助理业绩和销卡。

 K：哦，能先跟我详细说一下吗？

 W:我们的乐柚五合一美白抗衰老套盒和乐柚洗护系列均为柚提取物精制而成，产品拥有两项国家专利，其中乐柚五合一美白抗衰老套盒通过独有鱼骨刮痧板进行面部颈部排毒刮痧，具有3大功效：

1、疏通面部颈部经络和肌肉粘连堵塞；

2、激活表皮细胞活性，提拉下垂肌肤，排除毒素；

3、快速淡化面部色素及暗黄。令使用后的肌肤短时间内达到舒缓、白嫩、细滑如丝的效果。

 W:乐柚专业柚提取洗发品具有如下5种特点：1顺滑；2柔软；3通透；4高泡；5洁净；

 W:专业护发品乐柚毛发细胞再生素可让枯发死发快速复活，具有如下用法：1水疗；2蛋白酸；3倒模；

4护发素；5烫前烫后护理。

 K:不错，给点资料我看一下吧？否则把资料发到我邮箱也可以。

 K：好的，要不周总你给我一个详细的地址，我快递一份详细产品资料、合作模式和产品给你，收到产

品后一定要用一下，同时我把电子资料一起发给你。

 注1：快递物料：300ml乐柚去屑止掉洗发露、300ml乐柚营养滋润洗发乳、15ml乐柚美白抗衰老精

油各1支，产品手册、报价单、现代西点手册、代理合作模式简介、手提袋各两份。

 注2：电子物料：乐柚系列产品课件（含销售方案）、产品货架图片、产品手册及报价单图片、X展架图

片、1P杂志广告图片、其它形象品图片等。



二、电话一次回访

（3日后.目的：确定客户体验）

 第一现场模拟（W代表我，K代表客户）

W：您好，周总，我是蝶加生物的小黄，快递都收到了吧（短信显示对方已签收）？

 K:收到了；

 W:周总你今天一定要亲自体验一下，无论结果如果，有劳你一定要把体验的感受告诉我；

 K:好的；

 W:那周总就麻烦你了，你今晚体验后，我明日10再给你电话，你看方便吗？

 K:好的；

 W:周总，打扰你了，祝你生意兴隆。

三、电话二次回访

第4日目的：达成初步合作

 第一现场模拟（W代表我，K代表客户）

 W:(早10点)您好，不好意思，今日又打扰你了，昨日体验的感受如何？好的不好的，周大哥你都给我说

一下；

 K:感觉还可以……

 W：周大哥，我们的产品在你的感受中也可以打80分了；大哥，你们那里我们还没有合作伙伴，小妹

这边以后就要指望你了；

 K:没有的，我这产品也很多……

 W:大哥，我又不是让你拿货，我都把你当大哥了，以后有不懂的，我还指望大哥你多指导我呢，以后大

哥有空到广西，我一定做你的导游；

 K:哈哈…谢谢

 W:其实我这个区域销售压力也是好大的，为此，我还向公司申请了针对我这个区域的试代理政策，首批

无论订货多少，均返点50%，还有配送品。大哥你若觉得可以就支持一下小妹。不方便也没关系，你就把我当小妹就好了。

 ……

**第二篇：招商电话营销话术**

招商邀约话术及方法整理

邀约话术7炫

1、炫利润：所有的参会店家，均可在今后经营中获得丰厚的利润回报和超值的支持，绝对可以获得200％以上的利润；

2、炫专家 :权威新品和最新专家坐诊狂销会现场演绎近十位专家现场演绎一天突破10万、30万、60万的业绩神话，你必须得来，并且不容错过！

3、炫明星: 重金聘请的行业权威名师专家、巨星（现场交流，和明星零距离接触

4、炫老师:权威讲师团队以及全国1000家知名美容院的现场交流是一个难得学习机会，不用花钱的绝好“取经”机会

5、炫抽奖:惊喜、超值、超级三重大奖，为你带来绝对的运气、财气、福气、富气！数十万奖品，等您来拿

6、炫旅游

7、炫趋势:中国发生着翻天覆地的变化，美丽经济的增长也相当的快！此时是最好的冲刺机会，顶级项目、高额利润，以及我们手把手的传授、一对一的带动，都是帮助走好关键的一步，今年所有的店，都会有大动作，大家都在抢滩市场，竞争显而易见的激烈，如果您放弃此次机会，那么胜利将属于别人！你只需要莅临会场，这一切的一切您都将轻松而得！叹息将是您的对手！电话邀约基本话术

邀约客户时，信息发了之后就是电话联系你讲的越细他越不来，特别是新客户：“这个产品真的很好,你先把一个技术性的东西传来给我看看吧”，或者“你把价格表传给我看看吧” 要不要给？我们该怎么谈？

谈邀约的时候一定是要说三分留七分。不要讲的太透，讲的太多人家会说：你的产品跟市面上别的产品差不了多少啊。

因为他没看过你的东西，没用过你的东西，你讲的只是一些感性的东西。

那么我们在邀约上只说三分，把关键点抛出来，自己的东西必须在一分钟之内说完，说明白。你说了一大堆等还没说完，人家电话就挂掉了，所以邀约之前先给他发条信息，然后再打电话

您好，我是给你发过信息的xxx我是世界顶级抗衰品牌---彩虹世家能量抗衰的xxx 我向您推荐一个利润相当高，产品独一无二，营销模式相当独特的项目（项目独特）

我们将于2025年8月23，在风景秀丽的深圳举行财富峰会。我真诚的邀请您参加。这次的会议以什么样的形式 • 范例：

• 我们这次主要是向行业进行全新祛防斑技术见证会，同时启动全新的独一无二的营销模式以及具有清凉一夏的海边浪漫度假！

“破冰发问”话术

1.为什么同样是开美容院，有人月盈利近十万、几十万，而有些人只能赚得一点点基本保证？

2.为什么同样经营一种产品，有些人在短短的时间 内，就能把店做大做强，而有些人却越做越难？ 3.为什么同样是市场、同样的区域，有人越做越好，顾客越来越多，利润也越来越大，而有些人却连基本的费用都顾不住，苦苦坚持了几个月，最后只能惨淡收场、关门转让！

4.为什么同样的工作，有些店员工越来越多，而很多人总是不断的招聘、不断的缺人！5.为什么你把心都操碎了，而员工却总是不理解？

6.为什么您已经剩下的利润已经很少了，而顾客还是不相信，不肯买单！7.为什么你也经常做促销，得到的怎么总是不理想!反而，越促越不销！8.为什么你也开过同样的终端会，怎么没有别人得到的回报大呢？

9.为什么你一天到晚守在店里，还总是有这样那样的问题，而别的老板却总是那么的清闲，经营却总是有条不紊！

10.为什么你做消费者的时候，总是那么爽快，而你现在的顾客却总是不能让人满意呢！11.为什么同样的产品，别人能做出好的效果，而你的顾客不再回头呢？

12.为什么你也有同样的项目，而别人能收费高、利润大、顾客群体也越开越大，您的却总是无人问津呢？ 您想要什么？

1、如果你的业绩不理想，想要增加你的业 绩的；

2、小店想赚大钱的

3、做过很多活动，却依然没得到好的结果的4、想要找一个能够让你的产品像推土机一样出货的模式的，有多少推多少，卖光你的货。

5、想让你的顾客由10人变20人 20人变40人的产生裂变增加客源的；

6、想拥有一套让你的客户一进门就走不出去的貔貅式留客模式

7、想将生意做大做强的

8、想要提升人生格局的 您担忧什么？

1、您正在为寻求新品而发愁？；

2、您在为员工不够用而犯难？；

3、您在寻找新的营销模式而心烦？

4、您为纳客 留客锁客而寝食难安？；

5、您正在为您过往的库存而担忧？；

6、您在为管理绞尽脑汁？ 困惑：

1、员工：难招、难留、更难用，人员容易流失；

2、员工能力方面：能力强 能力弱；

3、客户的问题：老客户留不住，新客户引不进来；

4、目标的管理问题；

5、促销方面的问题；

6、恶性竞争问题；

7、营销模式问题；

8、坐诊问题；

9、销售方法（技巧）问题；

1、行销的核心理念

• 所有的电话行销都是一种心理学的游戏。声音、流利、柔美、磁性、音速、音量、清晰、亲切、简洁、异性之间的一种吸引等。

• 打电话是一种意志力的表现。它是跟着感觉走的一种行为模式，相信你的直觉比相信任何人都重要。

• 相信你的下一通电话一定比上一通电话要好

2、电话行销的三大准则

1、大声

2、兴奋

3、坚持不懈！语言文字7%；语音语调38%；肢体动作55%。

3、电话的五个标准

1、语言语速；

2、语音分贝；

3、吐字清晰；

4、调理清晰；

5、逻辑清晰。

4、电话邀约法则

1、塑造兴趣；

2、吊胃口；

3、正式邀约 电话邀约抗拒点及解决招商

1、没时间

我也知道您很忙，您忙的目的一定是为了把企业经营得更好？经营企业就像登山，今天你正在登一座更高的山峰，而我这里有成功登顶的人所画的地图以及登山成功必备的注意事项，你只需要过来拿就可以了（停顿3—5秒）

XX总，我们今天何尝不是在登一座事业的高峰，所有的大企业都是从小企业发展过来的，而大企业他们往往有时间打球，旅游，相反发展型的企业老板却忙得不可开交。事实上，他们昨天也遇到我们今天一样的问题，只是他们找到解决我们今天问题的方法，才发展成大企业，你同意吗？不是你和你的团队解决不了今天所面临的问题，而是我们没有找到解决问题的方法，有句名言，“方法总比困难多”

XXX总，时间管理学讲到，我们永远没有时间做所有的事情，只有时间做最重要的事情，时间只是重要性的安排。把企业经营的更好让我们变得更轻松，这样的事对你重要吗？

2、考虑一下

请问您还考虑哪一方面呢？您是觉得我刚才讲的不够吸引你吗？每一次新的机遇的到来，都会造就一批富翁！每一批富翁都是

当别人不明白的时候，他明白他在做什么； 当别人不理解的时候，他理解他在做什么；

当别人明白了，他富有了； 当别人理解了，他成功了。任何一次财富的缔造必将经历一个过程:“先知先觉经营者 ；后知后觉跟随者 ；不知不觉消费者!你准备再错过一次这样的机会吗？ 人生比努力更重要的是选择！

现在就把您的席位定下来好吗？ 3、你们技好学吗？

答：我们将会有顶级的技术老师手把手的教你，而且操作技术非常简单，是傻瓜式的。只要不是傻瓜都能学会！4、没兴趣

1、很多事情是由不感兴趣到感兴趣，您先了解一下吧。

2、不感兴趣是因为不需要，我想请问您对更轻松的把企业经营的更好有兴趣吗？更省力的赚更多钱感兴趣吗？

3、假如你对更轻松的把企业经营的更好都没兴趣，请问你对什么感兴趣呢

4、对这个不感兴趣，我很理解，因为您不了解嘛。但是什么事情都是从不感兴趣到感兴趣的，凡事都有个了解的过程，就像人与人的交往，总是从第一面相识开始到相知，然后成为朋友，您说是这

个道理吗？

5、如果客户急着挂电话怎么办？

1、先发短信，然后在打电话最开始的一分钟内把我们的亮点抛出去。或者过一段时间每个人轮流打一遍。客户不可能记住你的。

2、你好XX我是XX公司的XX，我知道成功人士都很忙，同时请您给我一分钟，如果一分钟内我讲的内容不吸引你，我自动挂电话好吗？

6、配送问题：

X总：我们本次会议的配送力度可以说是空前的，绝对超乎你的想象，具体的电话里面一时也说不清楚，所以，我们真诚的邀请您参加、、、你会期待而来满意而归的！

7、价格太高了

某总，您这个担心我很理解的，美容院选择项目价格是很关键的，如果这个项目不赚钱，那么就是免费的都是最贵的。但是您看我们这个项目没有淡旺季之分，不用售后服务，利润相当高，产品相当独特。我们8月在千岛湖举办该项目的发布会，这么好的机会，相信您一定不会错过的！现在就把您的席位定下来好吗？

8、库存大

您的库存是我们的产品吗？ A不是

库存大的原因是没有好的销售方法和助销支持，本次盛典就是帮助你解决这些难题的！您也一定是想在最短时间内消化库存，要消化库存最好的办法就是找一个好的项目把库存带出去。而我们的项目没有淡旺季之分，不用售后服务，利润相当高，产品相当独特。而且在本次我们将著名营销策划大师为我们现场解惑。我们8月在某地举办该项目的发布会，这么好的机会，相信您一定不会错过的！现在就把您的席位定下来好吗？ B是

这次我们的促销方案更加独特，模式更加独特。9.需要时再说

某总。您经营美容院其中有一个目地一定是为了赚钱，要赚钱就要多卖货，要多卖货就要更多的服务客户。我们的品牌，就是不分淡旺季不用售后服务，利润相当高，产品相当独特（讲我们的产品的优点）。所以如果您还在观望，等您的竞争对手赚到钱后，您还有市场吗？

10、会议参加太多不需要

1、我知道您不需要会议，但您一定需要把企业经营的更好的方法，我们请你来就是给你一套把企业经营好的方法和工具，这个我想您一定不会拒绝吧

2、我知道你不需要那些对你没有太大价值的会议而对你真正有帮助、有价值、能帮助到你更轻松把企业经营的更好的会议是需要的对吧？

11、有类似的项目了

某总，您从来都不缺项目，您缺的是销售方法。您认同吗？那我问您，您进店10个顾客，一定有一部分顾客不买单，最可怕的是这些顾客有可能会带走您的一部分老顾客。对吗？而我们的蓝色天使荷尔蒙

抗衰目前你们市场还是空白，这对你来说是绝佳的好机会，你总不希望等你有了竞争对手再做吧？

12、生意不好，现在还不想加盟品牌

X总：您说您的生意不好做，同样是做生意同样是美容院，为什么有的店家做的风生水起有的店家却是举步维艰？成功一定有方法失败一定有原因，对于我们本行业来讲，目前所有的店家都面临一个问题---那就是更好的终端营销模式，您说对吗？既然这是行业发展的趋势，我们不能逆势而行，如果你也在寻求更好的发展方法，如果您要在寻求更好的终端模式就一定要来参加我们的会议，我保证您一定有收获，有了我们的独一无二的终端模式您绝不会再说生意不好做的话，您看您是几人参会，我现在就给你预留贵宾席为好吗？

13、看下今年销售情况生意好的话明年再加盟

X总：如果你一直都是抱有这样的观念做生意的话，我敢保证你的生意一定做不好、、、、（语气坚定）企业的外在现象是老板内在思维的表现，老板是一切问题的根源。你会发现凡是做的不好的店都有一个共同的致命点，那就是“等”凡是都是在等待 观望，等别人做好自己再做，等成熟了再下手。但是当所有条件都成熟之后市场也成熟了，那时他们又会说，现在市场饱和不好做，机会就这么一次一次的溜走了，你说对吗？因为他们忽略了一个问题，他们的竞争对手永远不会等，当你还在用筷子夹菜的时候你的对手早就开始用手抓了。

相信奇迹才会看到奇迹，对于目前，所有的店家都面临一个问题---那就是更好的终端营销模式，您说对吗？既然这是行业发展的趋势，我们不能逆势而行，如果你也在寻求更好的发展方法，如果您要在寻求更好的终端模式就一定要来参加我们决胜终端会议，我保证您一定有收获，而这次我们的会议将全面给你一套完整且有效的销售方法，从此让您没有卖不出去的产品。您看您是几人参会，我现在就给你预留贵宾席为好吗？

14、总是会遇到别人说老板不在

你好：我是蓝色公司的XXX，我有一个很好的发展机会需要找你们的老板娘，我知道你一定会说她不在或者正在忙之类的话题，但是我想说即便如此我依然不会放弃寻找与你院长沟通交流的机会，因为我深知我一定能帮到你们，麻烦你帮我转一下好吗？我不希望因为咱们一时的疏忽而耽误了你们发展挣钱的机会，对于你这样为院长以及店里发展及时提供第一线索的好员工你们老板一定会对你赞赏有加的。是吗？

15、把资料放着吧到时候有时间就过去

X总;关于时间我是这么认为的，一个人不可能有时间做所有的事情，但是一定有时间做最重要的事情，您说对吗？我们是在经商，对于商人来说，学习与机会才能更好的发展，对于本行业来讲，目前所有的店家都面临一个问题---那就是更好的终端营销模式，您说对吗？既然这是行业发展的趋势，我们不能逆势而行，如果你也在寻求更好的发展方法，如果您要在寻求更好的终端模式就一定要来参加我们的会议，我保证您一定有收获，您看您是几人参会，我现在就给你预留贵宾席为好吗？ 马云一直信奉的格言

资本家害怕没有利润或利润太少,就像自然界害怕真空一样。一旦有适当的利润,资本就大胆起来。如果有10%的利润,它就保证到处被使用;有20%的利润,它就活跃起来;有50%的利润,它就铤而走险;为了100%的利润它就敢践踏一切人间法律！我们的利润在88%，行动吧！

**第三篇：电话话术**

电话话术

客户经理：X先生/女士，您好！我是深圳工行的客服代表，请问您是XXX（客户名字）吗？

客户：是的。

客户经理：非常感谢您一直以来对我们工行的大力支持，最近我们深工行为了答谢广大客户，推出了一项“开户在华林，存管在工行“的开户送IQ炒股机大型回馈客户活动，旨在实实在在的实惠于客户，满足您在金融危机中更好的把握投资机会。现在我先向您简单介绍一下活动的具体内容，好吗？

客户：嗯。

客户经理：是这样，如果您从今天开始到7月31日在华林证券开炒股账户，三方存管指定我们工行，只要您的市值达到十万或者资金达到二十万，即可获得华林 IQ炒股机和工行U盾；IQ机最大的特点就是比普通常用的GPRS上网速度快4～7倍且有快捷键交易操作，简单易用；更优惠的是以后每个月的手机上网费用也是由华林证券给你支付的。如果您有兴趣，可以来深工行XX 支行，地点在————找我们的工作人员咨询，还可以现场试用炒股手机哦。请问，您还有不明白的地方吗？

客户：没有。

客户经理：好的，那今天就不多打扰您的时间了，如果你有兴趣请来银行找我们，请记下我的电话号码XXXXXXXXXXX，方便您更好的找到我们。祝您生活愉快！

**第四篇：电话话术**

1.你们是怎么辅导学生的？

(1)周一到周五晚上辅导，对孩子白天在学校没听懂的知识一对一讲解，然后把作业当中不会的给解答了，做到日日清。

（2）周六 日白天辅导，主要是对一周所学的知识做个总结。

2.你们老师是哪的?

我们的老师有部分是退休老师，有部分是大学毕业生，都经过专业培训过的。我们认为好的老师一定是负责的老师。且一个老师是好是坏，是真正关心孩子，还是应付了事，孩子自己也能感觉出来。3.能保证进步吗2

我们从不保证进步多少，因为一个孩子一种情况。有的孩子基础好，且学的快，就进步的大；有的孩子基础差，且是慢性子，学的慢些，自然就进步慢。

4.怎么收费？

初一 800元一月初二1000元一月初三1200元一月以上价格都包括了周一到周五的晚上，和 周六日的白天。5.

**第五篇：电话话术**

电话话术

话术一：（行业商学院）

您好，请问您是×总是吧？我是鼎瀚公司的×××，今天有个重要的消息向您传递/阐述一下，我们这里有一套关于您××行业的期刊，内容包括了：（国家政策解读、成功的楼盘策划销售、）您行业最新的市场动态、顶尖的商业资看是明天上午9点还是10 话术二：（通用型期刊）

您好，请问您是××××，14《大行销》、《突破管理》、《成功经理人》，您看是明天上午910×××，今天有个重要的消息向您传递/比较大、状态低靡、对销售知识了解片面和单一这样的现象，有这种现象会极大的影响公司的正常发展，现在鼎瀚有个产品叫《销售底牌》，它会系统的从销售人员的自我管理、环境影响、客户、产品和销售技能等方面系统地阐述背后的规律和真相，当您的销售人员听完《销售底牌》后以上的这些问题都会迎刃而解，您看是明天上午9点还是10点比较方便，我给您送过去详细了解一下好吧？

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！