# 营销开场白

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-14

*营销开场白（通用20篇）营销开场白 篇1　　业务员：李小姐，您好，我是某某公司的医学顾问张玲。不过，这可是一个推销电话，我想您不会一下子就挂电话吧!　　李小姐：推销产品，专搞欺骗，我最讨厌推销的人了！（顾客也可能回答：你准备推销什么产品，若*

营销开场白（通用20篇）

**营销开场白 篇1**

　　业务员：李小姐，您好，我是某某公司的医学顾问张玲。不过，这可是一个推销电话，我想您不会一下子就挂电话吧!

　　李小姐：推销产品，专搞欺骗，我最讨厌推销的人了！（顾客也可能回答：你准备推销什么产品，若这样就可以直接介入产品介绍阶段）

　　业务员：那我还真的要小心了，别让您再增添一个讨厌的人了，呵呵。

　　李小姐：呵呵，你还挺幽默的，准备推销什么产品，说来听听。

　　业务员：是这样的，最近我们公司的医学专家团，在做一次关于x市场调研，不知您对我们产品有什么看法？

**营销开场白 篇2**

　　是前台接电，不知道联系人的。“你好！请帮我转一下出口部负责船务的同时” 请问您找他有什么事吗？ “是的，是有关于出口方面的一些细节要跟他沟通一下”。

　　是前台接电，知道联系人的。“你好！请帮我转一下\*经理” 您找\*经理有什么事吗？ “是呀，想跟他请教一些关于出口的事情呢”

**营销开场白 篇3**

　　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xx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xx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？

　　客户：样板房是什么概念？对我有什么好处？

　　业务员：哦，样板房的好处有很多，首先，样板房由我们公司的设计总监亲自设计，其次，我们会安排公司最好的施工团队进行施工，保证把您家打造成我们的精品工程。另外，作为我们的样板房还能享受特别的价格优惠。但是有一点，样板房是给我们公司当样板做广告的，所以要求您至少在装修好后的三个月内方便我们带客户到您家参观，当然我们会事先跟您预约。请问先生（小姐），您看需要我现在帮您登记参加样板房活动吗？

　　客户：好的。

　　业务员：好的先生（小姐），非常感谢您接听我的电话，接下去第一步我们设计师需要到您家里现场测量一下，您看今天是否有空？

　　客户：好的，时候联系

　　业务员：好的先生（小姐），那我们时候再联系，祝您工作顺利（周末愉快）！再见。

　　家装电话营销开场白（2）

　　A:您好！请问是先生（女士）吗？(全名)

　　B：是的，你是哪位？

　　A：是这样的，我是装饰公司，我姓x，占用你一分钟时间，我们公司在这个周末有一个参观样板房和一个家装经典设计咨询会，请问你家的新房还没有装修对吧？

　　1、客户：今年来不及装修了，明年再说。（年底的时候）

　　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。

　　2、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x点再跟您联系。祝您工作顺利，再见。

　　3、客户：我已经叫xx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？

**营销开场白 篇4**

　　业务员：您好，李小姐，我是某某公司的医学顾问张玲，我们公司是专业从事某某抗衰美容产品销售的，我打电话给您的原因是因为目前我们产品成功帮助了许多人，快速达到延缓衰老的效果(如张曼玉、林青霞、木村拓哉等等)，我想请教一下你在抗衰美容产品方面使用的是哪个牌子的产品？

　　李小姐：是吗？我目前使用的是某某品牌的美容产品。

**营销开场白 篇5**

　　“您房子多少面积？喜欢什么风格？我们首先会根据您的需求配一个适合您的设计师测量一下，先做设计方设计是很关键的，设计好再给家装您选择好的施工班组全程施工，我们是品牌企业您选择我们公司装修会比较轻松方便，保障性强。”

**营销开场白 篇6**

　　“您房子多少面积？喜欢什么风格？我们首先会根据您的需求配一个适合您的设计师测量一下，先做设计方设计是很关键的，设计好再给您选择好的施工班组全程施工，我们是品牌企业您选择我们公司装修会比较轻松方便，保障性强。”

**营销开场白 篇7**

　　销售员：朱小姐/先生，我是某某公司顾问李明，我们没见过面，但可以和您交谈一分钟吗？

　　顾客朱：可以，什么事情？

　　——顾客也可能回答：我很忙或者正在开会或者以其他原因拒绝。

　　销售员必须马上接口：那我一个小时后再打给您，谢谢。然后，销售员要主动挂断电话！

　　当一个小时后打过去时必须营造一种很熟悉的气氛，缩短距离感：朱小姐/先生，您好！我姓李。您叫我1小时后来电话的……）

**营销开场白 篇8**

　　业务员：您好，请问是李小姐吗？

　　李小姐：是的，什么事？

　　业务员：我是某某公司的医学顾问张玲，我打电话给您的原因主要是不少顾客都反映现在的美容产品多是治标不治本，一旦停止使用，马上就会反弹，想请教一下您对这种问题的看法。

　　李小姐：是的......

　　顾客也可能这么回答：不好意思，我不清楚。

　　业务员要赶快接口：那请问李小姐目前使用的是什么品牌的产品？

**营销开场白 篇9**

　　何、楚：尊敬的各位南湖国际社区的业主朋友们，你们好！现在请允许我们先作一个简单的自我介绍；

　　何：我是来自川豪装饰四川大区的总经理助理何文武；

　　楚：我是来自川豪装饰四川大区的网络一部的员工楚远燕；

　　何：今天，我和楚远艳将以主持人的身份，陪同大家度过一个愉快、轻松的一天；

　　楚：今天又是一个新的周末，首先恭祝大家周末愉快。同时，我也代表川豪装饰，非常感谢大家牺牲自己的休息时间，来到我们的预约会现场。我也谨代表川豪装饰全体员工，对大家的到来，再次表示最诚挚的谢意和最热烈的欢迎。

　　何：是的！川豪装饰对各位尊贵的业主亲临活动现场，表示最真诚的欢迎！当然了，我们也肯定不会辜负大家的期望，讲有众多精彩纷呈的活动内容为大家一一奉上。现在，请由我对川豪装饰企业做一个简单的介绍。作为全国装饰百强，成都家装三强企业，川豪装饰诞生于98年，经过13余年的磨砺，如今，实力有目共睹！其间，相继推出具有行业差异化的竞争体系——精益工程，完善贴心的服务体系——精益服务，和行业首套装修设计标准——精艺设计，并一直坚持贯彻执行这行业三大巅峰标准。也正式基于此，川豪装饰在成都高端装修市场上的影响力和口碑不同凡响。因此，我们才有资格，才有信心，于今天来到南湖国际社区，来为大家提供梦想的品质装修服务。

　　楚：让我们用掌声感谢何总的精彩介绍。现在，我再告诉大家一个好消息：为了带给南湖国际社区尊贵的业主们更高的装修服务，本次活动，我们更是特别邀请了来自中国台湾的国际大师刘茂添老师和在国内家居风水界享有极高声誉的人居环境专家李云龙老师。首先我们用热烈的掌声欢迎他们亲临活动现场，等会儿，他们将一一上台，为大家进行精彩的专题讲座。另外，川豪装饰的30余名行业高端设计师也已经坐镇现场，将带给大家最专业、最高端的装修咨询服务。同时，我们还施行了众多的优惠举措。只望大家不虚此行，满载而归！

　　何：谢谢，谢谢楚远燕的介绍。现在，我们有请川豪装饰四川大区总经理侯朝晖先生，给我们带来活动致辞。

**营销开场白 篇10**

　　业务员：李小姐，您好，我是某某公司的医学顾问张玲，最近可好？

　　李小姐：还好，您是？

　　业务员：不会吧，李小姐，您贵人多忘事啊，我张玲啊，工作压力大还是要注意身体的。对了，您使用了我们的美容产品，感觉效果还好吧，最近我们刚推出一种联合服务套餐活动，不知您可感兴趣？

　　李小姐：你可能打错了，我并没有使用你们的产品。

　　业务员：不会是我搞错顾客回访档案了吧。李小姐，那真不好意思，我能否为您介绍一下我们的产品，来提供一些服务吗？

　　李小姐：看你们对用户挺关心的，你介绍一下吧。

**营销开场白 篇11**

　　业务员：李小姐，您好，我是某某公司的医学顾问张玲，您的好友王华是我们公司的忠实用户，是他介绍我打电话给您的，他认为我们的产品也比较符合您的需求。

　　李小姐：王华？我怎么没有听他讲起呢？

　　业务员：是吗？真不好意思，估计王先生最近因为其他原因，还没来的及给您引荐吧。你看，我这就心急的主动打来电话了。

　　李小姐：没关系的。

　　业务员：那真不好意，我向您简单的介绍一下我们的产品吧……

**营销开场白 篇12**

　　据说入读哈佛大学要过三关：第一关，学习成绩要达标;第二关，身体素质、道德素质要达标;第三关，也是最难的一关，就是在开学的那一天，学校的教务主任将会拿把椅子坐在校门口，手里端杯茶或者拿张报纸，对想进入校门的新生提出最后一个问题：“请在30秒内给我一个惊喜!“报到新生如果做不到，即使前两项合格，也将无缘哈佛大学。

　　在电话被接通后约30秒内，这时候的开场白是否成功将直接关系到谈话能否继续，如果罗罗嗦嗦不着边际，最后被“扫地出门”也就在情理之中了。“在30秒内抓住对方注意力”成为每一名电话销售人员的一项基本修炼，那如何做到这一点呢？本节将提供六种方法供电话销售人员参考。

　　一、请求帮忙法 电话销售人员：您好，李经理，我是，××公司的，有件事情想麻烦一下您!或有件事想请您帮忙! 客户：请说! 一般情况下，在刚开始就请求对方帮忙时，对方是不好意思断然拒绝的。电话销售人员会有100%的机会与接线人继续交谈。

　　二、第三者介绍法

　　电话销售人员：您好，是李经理吗？

　　客户：是的。

　　电话销售人员：我是朋友，我叫，是他介绍我认识您的，前几天我们刚通了一个电话，在电话中他说您是一个非常和蔼可亲的人，他一直非常敬佩您的才能。在打电话给您之前，他务必叮嘱我要向您问好。

　　客户：客气了。

　　电话销售人员：实际上我和既是朋友关系又是客户关系，一年前他使用了我们的产品之后，公司业绩提高了20%，在验证效果之后他第一个想到的就是您，所以他让我今天务必给您电话。

　　通过“第三者”这个“桥梁”过渡后，更容易打开话题。因为有“朋友介绍”这种关系之后，就会无形的解除客户的不安全感和警惕性，很容易与客户建立信任关系，但如果技巧使用不当，将很容易造成以下结果：

　　三、牛群效应法

　　在大草原上，成群的牛群一起向前奔跑时，它们一定是很有规律地向一个方向跑，而不是向各个方向乱成一片。

　　把自然界的这种现象运用到人类的市场行为中，就产生了所谓“牛群效应法”，它是指通过提出“与对方公司属于同行业的几家大公司”已经采取了某种行动，从而引导对方采取同样行动的方法。

　　电话销售人员：您好，王先生，我是××公司的，我们是专业从事电话销售培训的，我打电话给您的原因是因为目前国内的很多it公司如戴尔、用友、金蝶等都是采用电话销售的方式来销售自己的产品的，我想请教一下贵公司在销售产品的时候有没有用到电话销售呢？……

　　电话销售人员在介绍自己产品的时候，告诉客户同行业的前几个大企业都在使用自己产品的时候，这时“牛群效应”开始发挥作用。通过同行业前几个大企业已经使用自己产品的事实，来刺激客户的购买欲望。

　　四、激起兴趣法

　　这种方法在开场白中运用得最多、最普遍，使用起来也比较方便、自然。激起对方兴趣的方法有很多，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到的，具体参看以下案例。

　　约翰·沙维祺是美国百万圆桌协会的终身会员，是畅销书《高感度行销》的作者，他曾被美国牛津大学授予“最伟大的寿险业务员”称号。一次他打电话给一位美国哥伦比亚大学教授强森先生的开场白如下：

　　约翰·沙维祺：“哲学家培根曾经对做学问的人有一句妙语，他把做学问的人在运用材料上比喻成三种动物。第一种人好比蜘蛛，他的研究材料不是从外面找来的，而是由肚里吐出来的，这种人叫蜘蛛式的学问家;第二种人好比蚂蚁，堆积材料，但不会使用，这种人叫蚂蚁式的学问家;第三种人好比蜜蜂，采百花之精华，精心酿造，这种人叫蜜蜂式的学问家。教授先生，按培根的这种比喻，您觉得您属于那种学问家呢？”

　　“我寄给您的信，相信您一定看过了吧!……”

　　⑥畅销品

　　“我公司产品刚推出一个月时间，就有1万个客户注册了……”

　　“有很多客户主动打电话过来办理手续……”

　　⑦用具体的数字

　　“如果我们的.服务能让您的销售业绩提高30%，您一定有兴趣听，是吗？”

　　“如果我们的服务可以为贵公司每年节约20万元开支，我相信您一定会感兴趣，是吗？”

**营销开场白 篇13**

　　业务员：您好，请问是李小姐吗？

　　李小姐：是的，什么事？

　　业务员：您好，李小姐，我是某某公司的医学顾问张玲，今天给您打电话最主要是感谢您对我们公司一直以来的支持，谢谢您！

　　李小姐：这没什么！

　　业务员：为答谢老顾客对我们公司一直以来的支持，公司特准备一次优惠酬宾活动，我想，李小姐一定很感兴趣的！

　　李小姐：那说来听听!

**营销开场白 篇14**

　　“您好，张经理，我是中国研磨网市场客户部的李明，中国研磨网已经成立一年多了，和行业内很多公司合作也已经很长时间，不知道您是否曾经听说过我们公司?”

**营销开场白 篇15**

　　业务员：李小姐，我是某某公司顾问张玲，我们没见过面，但可以和您交谈一分钟吗？

　　李小姐：可以，什么事情？

　　顾客也可能回答：我很忙或者正在开会或者以其他原因拒绝。

　　业务员必须马上接口：那我一个小时后再打给你，谢谢。然后，业务员要主动挂断电话!

　　当一个小时后打过去时必须营造一种很熟悉的气氛，缩短距离感：李小姐，您好！我是张玲，您叫我1小时后来电话的……

**营销开场白 篇16**

　　想要制作具有吸引力的电话营销开场白，关键要做好开场白前的准备和抓住开场白中的关键因素。

　　一 电话营销开场白前的准备

　　一个有吸引力电话营销开场白前的准备就像大楼的地基，如果地基打得不扎实，大楼很快就会倒塌。在打电话中与客户沟通的结果，与电话营销开场白前的准备工作有很大的关系。即使你有很强的沟通能力，如果准备工作做的不好也不可能达到预期的最佳效果。

　　一个有吸引力电话营销开场白前的准备工作包括以下几方面：

　　1、电话营销开场白明确给客户打电话的目的

　　一定要清楚自己打电话给客户的目的。你的目的是想成功的销售产品还是想与客户建立一种长久的合作关系?一定要明确。这样才有利于实现打电话的目的。

　　2、电话营销开场白明确打电话的目标

　　目标是什么呢?目标是电话结束以后的效果。目的和目标是有关联的，一定要清楚打电话的目的和目标，这是两个重要的方面。

　　3、电话营销开场白为了达到目标所必须提问的问题

　　为了达到目标，需要得到哪些信息、提问哪些问题，这些在打电话之前必须要明确。漂亮的电话营销开场白开始时就是为了获得更多的信息和了解客户的需求，如果不提出问题，显然是无法得到客户的信息和需求的。所以漂亮的电话营销开场白中提问的技巧非常重要，应把需要提问的问题在打电话前就写在纸上。

　　4、电话营销开场白设想客户可能会提到的问题并做好准备。

　　你打电话过去时，客户也会向你提问一些问题。如果客户向你提问的问题你不是很清楚，你要花时间找一些资料，客户很可能怕耽误他的时间而把电话给挂掉，这也不利于信任关系的建立。所以你要明确客户可能提问一些什么问题，而且应该事先就知道怎么去回答。

　　5、电话营销开场白设想电话中可能出现的事情并做好准备

　　100个电话中通常可能只有80个电话是打通的，80个电话中又往往可能只有50个电话能找到相关的人，每次打电话都可能有不同的情况出现，作为漂亮的电话营销开场白人员一定要清楚在漂亮的电话营销开场白中随时可能出现什么情况，对于不同的情况准备相应的应对措施。

　　6、电话营销开场白所需资料的准备

　　如果给客户的某些回应需要查阅资料，你不可能有太多的时间。你要注意，千万不能让客户在电话那边等的时间太长，所以资料一定要放在手边，以便需要查阅时立刻就能取出，而且手边所准备的各种资料自然是尽可能地越全面越好。

　　把客户可能经常问到的问题做成一个工作帮助表，客户问到这些问题时，你可以随时都能快速地查阅回答。还有一个所需资料就是相关人员的联系电话表，尤其是同事的联系电话很重要，如果客户问的问题你不是很清楚，你可以请同事中的技术人员帮忙给客户解答，形成三方通话。

　　7、电话营销开场白态度上也要做好准备

　　态度一定要积极。漂亮的电话营销开场白人员每天打的电话量相当大，而且每天遭受的拒绝也往往非常多，所以很容易造成精神上的疲倦，在这种疲倦的影响下，可能在打电话时，态度上就会情不自禁地不是很积极、热情。： 有的漂亮的电话营销开场白代表，每次碰到重要客户要打电话时就会身不由己地特别紧张，担心客户已经选择了其它的公司，不再跟自己合作了。然而实际情况往往并不是他想像的那样，结果反而是自己的紧张可能造成负面影响。所以态度是否积极是非常重要的。

　　态度准备上还有一点很重要，就是一定要努力地培养自己养成与客户通电话时常常恰到好处地适时发出友善的微笑声。

　　二 电话营销开场白中的关键因素

　　准备工作已经做好之后，接下来要做的就是打电话给你的客户。打电话给客户有一个细节问题：怎样才能通过前台?很多企业都会有前台、秘书等，只有先通过他们才能联系到目标客户。假如你的目标客户定位准确，你的准备工作做的很充分，这不应是你的障碍。

　　如果找到了相关的负责人，你就需要有一个开场白，开场白中有五个因素是很关键的：

　　1、电话营销开场白自我介绍

　　自我介绍非常重要。例如，当电话接通后你说：“您好，我是销售培训机构的某某某。”一定要在开场白中很热情地表示友善的问候和自我介绍，这是开场白当中的第一个因素：自我介绍。

　　2、电话营销开场白相关的人或物的说明

　　如果有相关的人或物，要对相关的人或物做一个简明扼要的说明，这等于建立一座与客户沟通的桥梁。如果开门见山地直接进入话题，显得很唐突，也不利于建立起融洽的关系。所以最好有一个相关人或物的说明。

　　3、电话营销开场白介绍打电话的目的

　　接下来要介绍打电话的目的。介绍打电话的目的时有一点很重要，就是突出对客户的好处。在开场白中要让客户真正感受到你对他的价值究竟在哪里。

　　4、确认对方时间的可行性

　　你可能要花5～10分钟的时间来跟客户进行交流

**营销开场白 篇17**

　　业务员：李小姐，您好，我是某公司的医学顾问张玲，最近可好，不知您还记得我吗？

　　李小姐：还好，你是？业务员：是这样的，我们公司主要是销售某某美容产品，您在半年前给我们打过咨询电话来购买，我们曾提供给您一些试用产品。这次打电话给您，就是想咨询下对我们的产品还有什么宝贵的意见和建议？

　　李小姐：你打错了吧，我用的不是你们的产品。

　　业务员：不会吧，难道是我的顾客回访档案记录错了。真不好意，能冒昧问下你当前使用是什么品牌的美容产品吗？

　　李小姐：我现在使用是某某品牌的美容产品………

**营销开场白 篇18**

　　“知己知彼方能百战不殆”不管是战争年代的地下工作者还是特务，或者是信息时代的商业间谍和国际间谍，都遵从于这句古训。

　　换位思考，知己知彼，都是需要有专业的人员来做这个方面工作的。信息不仅仅是收集，还要汇总归纳提炼，并提出可行性建议。如果工作人员只管将所有的信息进行 copy ，然后打印成厚厚的几大本往老总桌上一搁，看去吧，我看公司老总不用干别的事情了。

**营销开场白 篇19**

　　各位商友，大家早上好，今天我们直播室请来的是电话营销传奇色彩的人物田淑红老师，田老师给我们大家打个招呼好吗？

　　田淑红说：各位商友，大家早上好！

**营销开场白 篇20**

　　业务员：您好，李小姐吗？我是某某公司的医学顾问张玲，打扰您的（工作/休息）了，我们公司现在在做一次市场调研，能否请您帮个忙呢？

　　李小姐：没关系，是什么事情？

　　顾客也可能回答：我很忙或者正在开会或者以其他原因拒绝。

　　业务员必须马上接口：那我一个小时后再打给你吧，谢谢你的支持。然后，业务员要主动挂断电话!

　　当一个小时后打过去时必须营造一种很熟悉的气氛，缩短距离感：李小姐，您好！我是张玲，您叫我1小时后来电话的……

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找