# 2020年高考零分作文：营销中的话长话短

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-12-01

*>【零分作文】　　>营销中的话长话短　　考的日子，今日是语文，此处话短，省略感慨一万字。直接切入标题。互联网时代，大家越来越纠结和关注于产品的核心竞争力，抓住核心营销，这种核心的营销基础在于对客户的洞察、理解和获取和价值体现上，而所有这...*

　　>【零分作文】

　　>营销中的话长话短

　　考的日子，今日是语文，此处话短，省略感慨一万字。直接切入标题。互联网时代，大家越来越纠结和关注于产品的核心竞争力，抓住核心营销，这种核心的营销基础在于对客户的洞察、理解和获取和价值体现上，而所有这些的核心就在于是否能为客户提供最佳的体验。体验到位，营销则里话长话短在生活节奏快速、信息泛滥的时代尤为。那么如何用这把尺来提升顾客的体验感呢?下面分享几个话长话短的场景。

　　场景一 话长

　　如今的网购中，不管是小姑娘还是大老爷们，都是亲来亲去、因为对于网购而言，大家看到的是一张张图片，看不到商家本人，无法了解店铺的实力，往往会产生距离感和怀疑感，这个时候，通过和客服在网上的交流，商家可以通过客服切实感受到商家的服务和态度，客服的一个笑脸或者一个亲切的问候，都会让客户感觉他不是在跟冷冰冰的电脑和网络打交道，而是和一个善解人意的人在沟通，这样，会帮助客户放弃开始的戒备，从而在客户心目中树立店铺的形象。当客户再次购物的时候，也会更优先选择那些他所了解的商家。一个有着专业知识和良好的销售技巧的客服，可以帮助买家选择合适的商品，促成客户的购买行为，从而提高成交率。如果把网店客服仅仅定位于和客户的网上交流，那么我们说这仅仅完成服务客户的第一步。一个有着专业知识和良好沟通技巧的客服，可以给客户提供更多的购物建议，更完善的解答客户的疑问，更快速的对买家售后问题给与反馈，成为客户的”购物顾问“。

　　场景二 话短

　　如今人们接受信息的工具和途径越来越多，每天碎片化的信息泛滥。因此长篇大论的信息或者广告都很难使人记住，大家都这么忙，谁有功夫陪你耍?很多营销成功的案例都是话短，如：“不知道为什么，就是想打个广告”，“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”等等。

　　场景三 话长话短

　　在实体店购物，商场环境对于顾客来说非常重要，商品陈列是否合理，店铺环境是否舒适轻松，是否能够让顾客很好的找到所需的商品又能将主推的产品引导到顾客面前，非常重要。一个合格的营销员要懂得察言观色，在看到顾客有心仪的产品前要尽量话短。在察觉顾客有心仪的产品后，要适当话长。当然，这一点的把握对营销员的把握很高。又例如去医院看病，一个合格的医生起初也是话短，先了解病人需求,然后对症下药。如果诊断后，医生是话短而不是话长，你回去吧?病人估计就要一万个草泥马奔过了。

　　话长话短，顾客容易体验到则话短，感受不到则话长。

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