

2023年平台与商家合作协议书(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

平台与商家合作协议书篇一

今天小编为大家收集整理了关于如何让老客户介绍新客户，希望大家会喜欢，同时也希望给你们带来一些参考的作用！

促成新客户成交，必须让客户对项目有足够了解，认可项目的价值，同时还有一定的考虑周期。以上每一个环节都需要花费相当时间，从成交周期上，老客户的再次成交或介绍成交时间远远短于新客户的成交时间。

开发新客户，首先要对其进行详细的市场调查，分析客户的各项属性特征，根据分析结果制定相应的宣传推广渠道，然后对来访客户植入项目的核心价值，获得客户认可，还要不定期地进行促销活动来提醒消费者购买。

以上每一个环节都需要大量的财力、物力和人力支持，这样一来，单位产品成本大幅度提高，企业盈利相对就会减少，而对原有老客户，让他们进行再次购买则不需要上述环节。

老客户如果对自己购买的产品及得到的服务足够满意，便会对自己的旋转感到欣喜自豪，便会不由自主的向亲朋好友夸耀、推荐自己购买的产品。一项研究表明：一个忠诚的老客户，平均可以影响25个消费者，诱发8个潜在客户产生购买动机。过半的老业主都能带来新的销售业绩，老业主资源是每个项目的宝贵财富。

1、建立详尽的客户档案

客户基本资料，包括姓名、电话、地址、年龄、生日、家庭等；客户的特征资料，包括性格、爱好、宗教信仰、经历背景等；居住区域的基本概况，包括文化、习俗等；客户的跟进情况记录等。

2、重大节日的舒心问候

问候的方式有几种：寄贺卡，发短信，打电话，登门拜访，组织活动。重大节日时给客户去电问候，或发送节日祝福短信，提升客户亲切感。

3、特殊时节的温馨提示

在酷暑、寒冷、暴雨或其他特殊情况下，为客户发送短信或去电，表示对客户的体贴关怀。

4、亮点活动的诚意邀请

营销活动的业主邀约过程不仅是一次很好的回访及客户维系机会，还能促进业主老带新积极性，从中深挖客户资源。

秘籍一：成交后致谢

致谢应作为成交后例行工作之一。致谢不仅是一种礼节，而且对建立良好的关系有促进作用。如果在致谢时就接待时一些问题发挥一下，感谢效果会更好，因为这已不是一般交流，而是比较近、比较深的交流方式，能表现出对客户的重视。

秘籍二：做客户的“亲朋密友”

一方面“把客户当成亲朋好友”，另一方面客户也将我们视为可以信赖的“亲朋好友”，双方成为长期合作伙伴，这更加有利于双方关系的良性发展和长远发展和市场良性发展。

秘籍三：别忽视“密切接触者”

重点客户身边的事也要打听清楚，与客户的亲戚或朋友保持良好关系，问候的时候提及一下，更有人情味。

秘籍四：优惠活动登门拜访

如项目举办购房优惠或回馈活动，登门拜访通知客户相关优惠细节，促进有意向再次购房的客户成交，或使客户将信息告知朋友，从中深挖客户资源。

秘籍五：与客户互赠礼品

逢特殊节假日给你的客户准备一些小礼品，对于增进客户的信任有不错的效果。

秘籍六：与客户换位思考

假如你是客户，你想要什么产品？你最担心哪方面的问题？你最适合什么样的产品？换位思考是人对人的一种心理体验过程，是最容易取得客户信任的一种方法。

秘籍七：多说“我们”，少说“我”

尤其在与客户交谈中，把“我的”变为“我们的”，可以巧妙拉近双方距离，使对方更容易接受你和你的话，从而认同项目的价值。

秘籍八：与客户保持相同的谈话方式

对待年轻客户，要活泼外向，不妨聊些时尚的话题；对待中年客户，要显得稳重大方，不说轻佻失礼的用词；在年长的客户面前，乖巧的形象比较能获得信任。

秘籍九：注意与客户交谈的细节

细节提示：熟记客户姓名；不可忽视日常生活习惯、地方风俗习惯；注意措辞；以客户为谈话中心；客户讲话时注意聆听；与客户交谈中不接电话；电话联系中不要比你的客户早挂电话。

秘籍十：坚决不对客户说承诺不确定的事

现实的销售过程中，很多一线置业顾问为了早点把房子卖给客户，客户有什么疑问都敢承诺给客户，虽然客户一时信任你购买了房产，但日后一旦出现问题你也永远失去了客户的信任。

平台与商家合作协议书篇二

第一段：介绍客户心得的重要性和目的（200字）

商业竞争白热化的今天，客户心得的获取和运用已经成为企业发展的关键之一。客户心得是指由客户亲身购买体验而产生的感受和认知，它能帮助企业深入了解客户需求、改进产品和服务，从而提升客户满意度和竞争力。因此，积极收集和分析客户心得，对于企业来说至关重要。本文将从客户心得获取的方法、有效运用客户心得、客户心得对企业的影响等方面展开论述。

第二段：客户心得获取的方法（200字）

获取客户心得的方法多种多样，其中包括调查问卷、深入访谈、社交媒体监测等。调查问卷是一种常见的方式，可以通过简洁明了的问题获取客户反馈。深入访谈则能更好地捕捉客户真实的购买体验和期望。此外，随着社交媒体的快速发展，企业可以通过监测用户在社交媒体上的留言和评价了解客户的意见和需求。无论使用何种方法，企业都应该注重客户隐私和权益的保护，尊重客户对个人信息的保密要求。

第三段：有效运用客户心得（200字）

获取客户心得只是第一步，更重要的是如何有效运用这些心得。首先，企业需要将客户心得记录和整理成数据，加以分析和挖掘。通过对大量客户心得数据的分析，企业可以了解到客户普遍关注的问题和痛点，从而针对性地改进产品和服务。其次，企业还可以利用客户心得作为有效的营销工具。客户的正面评价和满意度可以作为宣传的重要素材，有助于吸引更多潜在客户，提升品牌影响力。最后，企业还可以通过回馈机制激励客户分享心得，比如提供积分、优惠券等方式，激发客户的积极性。

第四段：客户心得对企业的影响（200字）

客户心得的运用对企业有着深远的影响。首先，客户心得可以帮助企业更好地了解客户需求。通过收集和分析客户心得，企业可以及时了解客户对产品和服务的满意度和期望，根据客户的反馈进行相应的改进和调整。其次，客户心得是企业持续改进的动力和指引。客户的意见和建议可以帮助企业发现自身存在的问题和不足，并为企业提供改进的方向和思路。最后，客户心得的积极使用可以提升客户满意度，增加客户忠诚度。客户心得的运用使得企业能够更好地满足客户需求，提升客户的购买体验，从而赢得客户的长期支持和信赖。

第五段：结论（200字）

客户心得的获取和运用对于企业的发展至关重要。有效地收集和分析客户心得可以帮助企业改进产品和服务，提升客户满意度和竞争力。企业应该通过多种方法获取客户心得，并善于利用客户心得来指导企业的发展和营销活动。只有将客户心得作为宝贵的资源，用心聆听客户的声音，才能赢得客户的信赖和持续的支持。在竞争激烈的商业环境中，客户心得的运用是企业成功的关键之一。因此，企业应该不断改进客户心得的获取和运用方式，打造一个真正能够满足客户需

求的品牌和企业。

平台与商家合作协议书篇三

在销售的时候，业务员和客户之间应该怎样沟通呢？跟客户沟通拿下客户的方法有哪些呢？下面本站小编整理了跟客户沟通拿下客户的方法，供你阅读参考。

1、介绍简洁明了

首先一点，很重要，说话必须要简单明了，和客户见面的时候、销售的时候都是，在两三句话里要介绍完，语速要慢一点但是不能拖沓，但是说话的时候要注视对方眼睛并且略带笑容。

2、业务员不要谈与销售无关和主观性议题

业务员和客户进行沟通的时候，往往很难控制好客户的话题，特别是对于一些新人来说，如果控制不好，那样就很容易被客户“牵着鼻子走”，跟着客户进行一些主观性的议题，这样很容易会产生一些分歧，后来可能会因为某些问题而争得面红耳赤，即使你可以争得主导位置，但是最后，一笔业务就泡汤了，所以，在进行沟通的时候，和销售无关的东西，最好不要谈，还有一些主观性的议题也应该尽量避免。

3、交谈时不要讲太多专业术语

在交谈的时候要少用一些专业性术语，如果在交谈的时候有一大堆专业术语，客户又听不懂，就像坠入云里一样，那样客户很容易会产生抵触和厌恶心理，所以在介绍的时候尽量用一些简单易懂的话语来替换那些专业术语，这样客户才会听得更明白，而且沟通起来会更快捷，销售过程才会更顺畅。

4、面对客户提问回答要全面

客户进行提问的时候，一定要回答全面，而且在回答的时候也不是滔滔不绝和越多越好，而是越精越全面越好，不要有遗漏，客户在了解产品的时候，要一次性地回答客户的问题，全部回答完了，那客户也弄清楚了，那也不会多问。

5、理智交谈

在销售的时候，不要用一些反问的语气来驳斥客户，如果在交谈过程中，客户出现恶意问题，而你又以牙还牙，那很容易会将客户驳倒，客户也很容易被驳走，如果出现这样的情况，要以微笑和合体的语气来回答客户问题，切忌跟着客户变得不理智起来。

1、新客户开发，要淡定。

新客户由于是初次合作，还缺乏深入了解，互信度相对来说也不够，大力紧抓是不合适宜的。因为缺乏比较，如果一开始就是较大的力度紧跟，他还可能形成习惯性的依赖。以货款结算方式为例：如果我们一开始就坚持先款后货、或货到付款，客户就会习惯以此方式与我方合作，减轻我方的资金周转压力和货款回笼风险。偶尔特殊情况下，经请示同意他货到付款、或推迟几天付款，他觉得你帮了他很大的忙，心怀感激。但是，如果你一开始就放宽到批结、或月结，你就忙着催款吧，明明你已经很宽松，但他绝对不会感激你，而只会埋怨你，因为你让他讨厌——老是催他要钱。

2、老客户维护要视情而定。

有经验的老业务都知道，客情关系太熟，有时候也不好处理，因为他把你看成朋友，什么大小事情都找你。怎么办呢？常规事务，能帮就要尽量帮他，不然怎么配称朋友呢；非常规的事务，有时你要学会打太极，往上级推一推，不是客户的任何

要求都应该落实和满足他。对确实合理而又必要的事，你当然也不要怕麻烦，要尽力为他争取政策和条件；超出常规的事务，那已经超越了你的权限，适当地加大力度是应该的，不然很可能影响客户对你的信心，也会影响合作。

3、对有潜力的老客户的发展问题。

必须是锁定。因为老客户大家早就建立了良好的合作基础，只要他有潜力，我们就必须想办法进一步扩大或深化合作。根据营销学原理，开发新客户的难度是挖掘老客户的8倍。所以，扩大，就是促使他在原有合作项目的基础上，再增加我司的其他产品或新产品；深化，就是把业已合作的项目加大人力物力的投入，把销量冲上去，把市场占有率提高，把品牌的知名度、美誉度提升。当然，这不是客户单方面的事，所以我们也必须看准市场、选好客户，加大扶持力度。对好客户，就是要下猛药，才能立竿见影，起到树立样板市场和打造优秀客户的表率作用！

平台与商家合作协议书篇四

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20__年就过去了，在担任__支行这一年的大客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20__年工作情况汇报如下：

一、工作收获

20__年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动

口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__白酒交易中心、__电力实业公司、__中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。

二、明确岗位的职责和使命

担任大客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。大客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20__年，累计发放贷款__余万元，按时清收贷款__万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不

上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作解实际工作中遇到的种种困难。