

陌生电话开发，是快速开发准客户的捷径

台湾保险
畅销书



保险行销进阶系列七

陌生电话开发

作者：庄美仪

陌生电话开发可以预先订好目标市场。例如高所得阶层或专业领域人士（建筑师、医生、会计师……），选择权在我们自己。

或许有人认为陌生电话开发不容易，但是记得一点：在这样的市场开拓方法中，已经有很多人获益良多。

暨南大学出版社

F840.4
Z929:1

保险行销进阶系列七

陌生电话开发

庄美仪 / 著

暨南大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

陌生电话开发 / 庄美仪著. —广州: 暨南大学出版社,
2002.1

(保险行销进阶系列七)

ISBN7-81029-986-7

I. 陌… II. 庄… III. 保险—销售—基本知识
IV. F840.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 038317 号

出版发行: 暨南大学出版社

地址: 中国广州暨南大学

电话: 编辑部(8620)85225262 85220289 85225277

发行部(8620)85223774 85225284 85220602(邮购)

传真: (8620)85221583(办公室) 85223774(发行部)

邮编: 510630

网址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排版: 深圳市鹰达印刷包装有限公司

印刷: 深圳市鹰达印刷包装有限公司

开本: 850 × 1168 1/32

印张: 5.75

字数: 80 千

版次: 2002 年 1 月第 1 版

印次: 2002 年 1 月第 1 次

印数: 1—5000 册

一套八册总定价: 160.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社发行部联系调换)

本系列图书由台湾印象图书有限公司

授权暨南大学出版社独家在大陆出版发行

版权所有 翻印必究

■ 快速开发客源的方法 ①

有必要在完全不认识的情形下，借着电话联系，并取得约访机会，这样可以快速开发客源。

当然，也有人认为，如果要这样做，倒不如去陌生拜访。但是陌生拜访没有选择性，也就是无法订好目标市场。此外，最大的差异是：陌生拜访遭受的挫折是立即而直接的，而陌生电话开发在对话中，来自准客户的挫折冲击是间接的，大不了说声“打扰了”，把电话挂上就是了。

另一方面，陌生电话开发可以自己预先订好目标市场，例如高薪阶层或专业领域人士，选择权在自己手中。

电话是现代科技的结晶，让我们办起事来更有效率。利用电话做到更多的业绩，这是大家都企盼的。

虽然我们无法完全靠电话做拜访客户及缔结保单的工作，但是每周安排固定时间，专门用来打陌生开发电话，是绝对可以尝试的。



■ 写作缘起

本书着眼于保险营销陌生电话开发，同时涉及网络开发。网络和电话基本上是同一属性的现代化产物，从事保险营销在开发准客户群时，可以善加利用。

借用现代化科技产品，有它的技巧和经验。前人提供的经验可让后人省去许多心力，少走许多弯路，这是本书写作的初衷。

建议大家不要蒙着眼独自闯荡，既浪费时间又受伤害，买本书来阅读，不是很方便快捷吗？



■ 充满机会的陌生电话开发

或许有人认为陌生电话开发不容易，但是记住一点：“在这样的市场开拓方法中，已经有很多人获益良多。”

也就是说，陌生电话开发永远不缺乏机会，机会随时等着有人去把握，问题是我们有没有去找它。

如果我们能借陌生电话开发出保险准客户，并紧接着达成保单缔结，那么今后的人生当中还有什么困难呢？

今后即使有人把我们丢到一个完全人生地不熟的城市，我们照样有收入，过好日子，这就是凭借陌生电话开发能力！

准客户来源枯竭恐惧症，你有吗？怎样治好这毛病呢？

练好一套陌生电话开发本事，准客户来源枯竭恐惧症就永远消失了。

陌生电话开发本事的练就，其实也没什么困难，照着一些前人已经试验成功的准则，每天耐心地去，就能一天一天地进步了。

序 文

它不是什么神奇的技巧，更不需天分，只需要耐心地苦练一段时间，功力就越来越强了。

— 作者庄美仪 —



保险行销进阶系列一

职团开拓大搜秘

根据统计，走职团开拓路线的业务员，65%的人可轻松做到一日十访；延续传统推销方式者，只有29%的人做得到，而且很辛苦。

“辛劳较少，面谈较多”是职团开拓最具魅力之处。

保险行销进阶系列二

小故事讲保险

即使多年之后，也记得清清楚楚，这是小故事的强大传颂效果。

小故事的魅力从没衰退过，尤其是在保险推销领域，数不胜数的小故事，让保险观念更深入人心。

保险行销进阶系列三

保险行销笔记

他,怎么看都不像保险业务员,保险却做得很好。
客户嫌贵,他说有很便宜的,但是每个月只保障 29
天。狐狸和兔子的故事,怎么回事? 有趣的推销故事,
为什么能挑动人心?

保险行销进阶系列四

向保险业进军

主要内容:

12位杰出人物素描

经验谈

激励小故事

成功语录

他们为什么投入保险业? 有哪些经验值得分享?

他们如何成功? 如何激励自己?

保险行销进阶系列五

如何经营大保单

她是个陌生电话开发的行销高手，经营的都是大保单。陌生电话开发不容易，经营大保单也不轻松。这样的奇才难得一见，她的行销独到之处在哪里？

保险行销进阶系列六

职团开拓新策略

本书主要内容涵盖政府机关市场的开发，如何销售给政府机关新进人员，如何在行销业绩不佳的职团重整旗鼓，百变推销法，崭新的对话型销售，职团深耕的方法等等。

保险行销进阶系列七

陌生电话开发

陌生电话开发可以预先确定好目标市场，例如，高薪族或专业领域人士（建筑师、医生、会计师……），选择权在我们自己。或许有人认为陌生电话开发不容易，但是要记住一点：在这类市场开拓方法中，已经有很多人获益良多。

保险行销进阶系列八

创意卖保险

抓住创意，几句震撼性对话，加上肢体语言，客户的抗拒情绪可能立时化解。

本书用鲜明的例子，实际的人物和对话，让读者轻松体验卖保险的创意。

隆重推出

寒宏演讲实录

作者: 寒宏

- ◇ 中国首位 MDRT 顶级会员
- ◇ 平安高峰会会长
- ◇ “追求卓越奖”得主

特聘请前上海电视台专业摄影师拍摄

适合对象: 半年以上的业务员、主管、组训、讲师

学习目的:

- 充实推销技巧
- 突破业绩瓶颈
- 掌握人性需求
- 提升客户层次

领悟

- 十年商海沉浮,从破产到成功,人生的领悟,教你掌握人性,掌握人心

突破

- 一步跨入有钱人的社交圈!大保单源源不绝
- 突破旧有思维,重建推销模式

课程特色

- 教你与有钱人交谈的十种话题,五个步骤
- 教你巧妙包装险种的八种妙招及包装自己的五种话术
- 各种类型条款的简洁有力话术
- 相命及商务咨询等数种接近白领的方法
- 电话约访的几种技巧与话术

还有比这更绝的妙招,现在开始接受订购,欲购从速,先睹为快
上海电子出版有限公司出版

价格:130元/套(6片VCD共6小时),邮购费5.6元