

维系客户演讲稿(通用10篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

维系客户演讲稿篇一

晚上好！

欢迎各位领导、各位嘉宾在年终岁末百忙之中光临我们xx化纤薄宴，本人向出席这天活动的领导嘉宾深表真诚的谢意！

朋友们，金龙摆尾庆硕果，银蛇待舞祈心愿。回眸依稀留下深深脚印的20xx年，是一个值得我们庆贺的年度，我和朋友们一样激动不已。中华民族在走向民族复兴的道路上，在20xx年的书页上写下了灿烂的篇章。祖国实现了上可九天揽月、下可五洋捉鳖的神九飞天与蛟龙潜水之梦；同年我们喜迎了党的十八大顺利召开。无不胜数事例告诉我们，祖国正在强大、人民正齐奔幸福小康。

我们xx的发展得益于祖国强盛。同样在过去的20xx年，xx化纤自投产以来□20xx年也是值得载入xx发展史与圈点的一年。正由于各级领导的关心、承蒙各位朋友的支持与信任，给了我们xx至今乃至以后的发展动力。各位客户的真诚与信任，永久是我们增强发展信心的源泉；各位客户的关注与厚爱，始终是我们前行的动力，客户就是我们的生存基础。在那里我再次向你们表示感谢。

我们xx化纤在包括海内外客户的支持下□20xx年顺利完成了预期的销售目标，个性是外贸总额比上年度翻两番以上，与此同时公司的其他各项事业取得显著的成就。占地100亩的xx科

技新厂区已与去年开始建设。公司抓住以科技进步、企业转型升级为基础;实施了以高速纺fdy产品为主导[]udy[]poy[]dty等多品种发展。企业成立了科技研发中心[]20xx年12月,公司获得了国家级高新技术企业称号。企业经营业绩不断提升、管理方法不断创新。在各级部门的关心支持与各位客户共同努力下,科技、质量、安全、财务工作等管理上分别透过有关部门的评审,成为德清乃至湖州地区管理示范企业。公司在不断壮大的同时,也不忘回馈社会。虽然我们处于创业阶段,每一步都走的比较困难,但是,我们有着深深的社会情结,用心参与社会公益事业。

公司坚持以“汇你我智慧,成事业兴隆”的文化立企理念,党群工团工作扎实开展,去年公司分别被市县上级命名为“德清县礼貌单位”、“德清县先进基层党组织”、“湖州市劳动关系和谐企业”、“湖州市诚信民营企业”等荣誉称号。

我们的职责,就是不断提升自我,努力超越客户的期望。

我们的追求,就是以诚信为本,广交各界朋友,共享双方努力成果,诠释你我人生价值。

所以我们xx化纤将在以后的日子里,将以职责与追求秉承自己的企业文化,为在座的各位客户带给优质满意的产品。在公司发展上[]20xx年我们将实施了新厂区前期建设,现厂区将实施新技术的涤纶母丝生产线等技改项目,在其它各项工作上将以优化管理出成效。“丝出xx[]朋满天下”[]xx将是你的满意选取。

朋友们,成绩只能铭记,梦想需要努力。让我们携手并肩,再接再厉,为共同发展谱写新篇章。

最后祝大家在新的一年里生意兴隆、万事如意、身体健康、合家安康、谢谢大家!

维系客户演讲稿篇二

大家好！

我叫马延辉，首先十分感谢公司领导带给这次竞聘的机会，这天我本着锻炼自己为大家服务的宗旨站在那里，竞聘东线南区客户经理这个职位，期望能够得到大家的支持。

20xx年6月来到速递公司，刚开始接任市区大件、代收工作，刚开时送大件每一天投递率几乎百分之百，一个月投递代收货款将近200多件□20xx年08月因工作需要抽调到为市区业务量最大的东线南区揽投员，工作至今，在这段工作期间，因工作表现突出于20xx年年底被省公司评为“优秀揽投人员”在20xx年接任东线南区揽投员至20xx年3月，每月揽收的绝对值在公司都排在第一名。

- 1、先维护好原有客户的基础上在发展新的客户
- 2、加强理论学习，不断提高、熟悉自身业务
- 3、每月及时清理上月欠款，用心完成领导安排的各项工作

不管我这次竞聘演讲能否成功，也不管将来从事什么岗位，我都将投入百分之百的热情，努力工作。

谢谢大家。

维系客户演讲稿篇三

大家好！

我竞聘的岗位是联通集团客户经理。首先，谈一谈对这个岗位的认识□xx联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，

人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅经理，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。

我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅经理这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，勤学善思。参加工作以来，始终严格要求自己，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习业务知识，为开展工作丰富知识储备。不断向书本、向实践学习理论知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

第二，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；

对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

第三，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。二是求真务实，服务大局。

我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

以上是我对这次竞职的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅经理，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。

维系客户演讲稿篇四

大家好，今天的演讲题目是客户在我心中俗话说，人之相知，贵在知心，是说在人与人的交往中，心灵的沟通与理解是最为珍贵的，而我们中国移动的服务理念是“沟通从心开始”，同样强调的都是一个“心”字，想来，二者是有异曲同工之妙。

我们每天都会接受到充满了喜怒哀乐的业务，而我们的的心情，往往也会被用户的喜怒哀乐所感染——即使这有悖于工作准则，但人非草木，又熟能无情，我们总是快乐着他们的满足，忧虑着他们的愤怒。我们的工作就是和那些形形色色的人们交流和沟通，那种拿着话费发票跟你一笔一笔校对费用的，无疑是生活中很精明谨慎的人；那种电话一通就大骂不停的，一定是对移动公司有着强烈不满的人。这就需要用我们的“热心”换取用户的“放心”，用我们的“耐心”换取用户的“舒心”。

“勿以恶小而为之，勿以善小而不为”。我从事服务工作就是从细小细微中着手，以小见大，体现服务的无微不至。中国是礼仪之邦，与人打交道讲究礼尚往来，一个小问候、一个小提示、一个短信、一个电话都使客户惊喜地发现，他时刻在我心中，心灵的沟通能让所有美好的东西无处不在。提供个性化、差异化、多样化、亲情化的优质服务，满足客户的多种需求，细节产生差异，差异创造优势。企业的经营首先是客户的经营，体会客户感受，用心服务于客户，用真诚、耐心和细节提升客户价值。“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细”。整洁优雅的营业环境、亲切温馨的服务人员、统一规范的企业标识、优质全面的服务内容，都能够带给客户良好的感受，进而产生客户的信赖和认同。

记得今年年初的时候一位架着金边眼镜的中年人平静地问营业员神州行的资费标准和亲情号码的设路和收费。

原来，这位客户在认为自己话费超高后，对自己的亲情号码计费做了一个测试。他先查询自己话费的余额，然后再拨打一个亲情电话，通话一分钟后，再查询一次话费，竟发现不是按照亲情号码的资费进行计费。于是他来到营业厅要一个说法！

营业员立即先请这位先生坐下，让导购员倒了一杯水给这位客户，并说：“先生，我马上帮您处理！”。

营业员拨打1008612查询了该客户的话费余额，在征得客户同意后让客户拨通了他的亲情电话。当产生话费后，营业员再次查询了话费余额，确实是按普通号码进行收费的！

这时客户站了起来说：“对吧，是你们移动公司乱收费吧！”

于是，营业员找到值班经理核实了情况后，耐心地向客户解释了这个话费产生的原因。并告诉客户如果设路亲情号码时加了区号，拨打时必须加区号才会按亲情号码收费！并将客户的神州行亲情号码重新设路。

营业员也笑着说：“我还得感谢您呀！今天我不但多认识了一个朋友，而且学到了更多的业务知识呢！”所谓物竞天择、适者生存，做为一名移动员工，不只是学习、工作、生活三味于一体，更重要的是什么都要学、什么都要会。面对客户，我能热情周到帮助他们，耐心解释客户提出的每一个问题解决问题为客户做实事做好事我的人生格言就是：微笑一点、放开一点、快乐一点，真诚到永远。

一段精彩的乐曲华章需要全体的乐队成员集中精力、步调一致；一个成功的企业同样不可缺少的是团队合作、众志成城。我们在实际工作当中，发扬力争上游，只争朝夕的精神，抢抓机遇，争取最大的跨越式发展，让我们不懈追求企业目标，怀着必胜的信念，相信移动通信的明天更美好！我们每一位移动员工都将成为客户的主宰，客户将永远在我们心中，卓越

将永远与你同在！

相信自己，你将赢得胜利创造奇迹。谢谢！

维系客户演讲稿篇五

大家好！

x谢大家前来参加平安精英团队的x恩答谢会，我是一名普通的业务员，很荣幸有机会代表所有的业务员在此向各位尊贵的客人表达我们的谢意，此时我的心情非常激动，谢谢大家。

我是一名从业四年的业务员，回想四年前刚进入平安的我，当时在选择这个职业的时候，我并不知道自己能在这个未曾接触的行业里走多远，也不知道这个行业能带给我怎样的经历。是我年过花甲的母亲给予我肯定的信心，她说做保险很好，可以帮助人做好事。她和父亲工资并不高，但在十几年前就已经各自买了一份人寿保险，当时他们想的是将来有国家给的退休金是可以自己养老，再买份保险是预备到就算百年归老的时候也不给子女带来经济上的负担。听了这些话我很x动，因为我朴实的父亲和母亲从不会把“爱”这个字说出来，而他们超前的保险意识让我x觉到这份亲情深入骨髓，体贴而温暖，而且我明白，这也是我要强的父母在表示他们永远拥有不一般的自尊。虽然我也已经做了母亲，但我真的觉得沉浸在老父母的这份爱中我很幸福，所以我也很想向我的父母说声谢谢，谢谢他们无微不至的爱和关怀。也因为对他们的爱理解，我选择了这个职业，并且非常喜欢这个职业。

我们每一个保险业务员在进入保险业时，最初的工作的都可能遇到很多困难，很多人曾怀疑过自己是否适合这个行业，也可能曾经经历过迷茫，但我们谁都会忘不了自己签下的第一张保单，忘不了每一个客户信任的眼光，忘不了每一个客户家庭中那些让我们x动的关爱，是大家的信任和支持让我们一步一步坚定地走到今天，是每一位朋友真诚的鼓励与期许

让我们不断地努力，去实现了我们事业的追求和梦想！在这里我想我们更应该感谢的是今天来到现场为我们见证成长与荣誉的各位亲人、朋友、老客户们，可以这样讲，我们今天的一切都是你们给予的，再次谢谢你们。

有许多曾经陌生的朋友是因为关心家人而与我们结缘，因为信任而结缘，因为平安而结缘。平安的成长和进步是有目共睹的，我们深深的知道如果没有公司搭建的坚实的工作平台，如果没有同事们的相互支持与全力配合，我们也不可能有今天的成就和自信。在平安的工作中，我深深的体会到平安不只是给了我们一份值得毕业论文荣耀的事业，更主要的是培养了我们完善的人格品质。在一进入这个行业之初，就告诉我们不只是一定要努力获取工作上的成功，还要成为一个优秀的人，更要怀有一颗感恩的心□感谢父母的养育之恩□感谢爱人的相携之助、亲友的鼎力支持及客户的全力帮助与信任。

寿险营销行业是世界上最伟大的行业之一，是一项我为众人服务，众人助我成功的事业，所以我们每一位从业人员都秉承着一颗感恩之心在努力的工作着奉献着，不论我们过去的工作取得了多大的成绩，我们都深深的知道这些都是在座的各位给我们的，你们是我们的恩人更是我们的贵人，再一次的感谢各位的光临□感谢大家的支持与帮助，我相信我们团队的每一个人会用我们真诚的服务来回馈大家，也请大家能一如既往的支持我们。

谢谢大家！

维系客户演讲稿篇六

大客户对企业的重要性几乎是人尽皆知，但并不是所有企业其都能做到真正以大客户为工作做中心，以满足他们为己任。如果企业想在市场上基业长青或者追求卓越，就必须培养客户的忠诚度，与客户之间建立一种牢固的联系。这种联系除

了来自业务方面还有情感的因素，使客户和企业密切相关。客户与企业间关系越紧密，对企业的利润贡献率就会越大。因此，维系大客户的情感是十分重要的。

1. 大客户组织化：成立客户俱乐部为成为会员的大客户提供各种特制服务，如新产品推广、优先销售和优惠价格等。通过客户俱乐部的系列活动，加强大客户营销管理，培养大客户对企业的忠诚；通过客户的情报反馈系统，了解客户的需求；通过会员宣传企业的产品和服务。

2. 大客户营销定制化。根据大客户不同的情况，和每个大客户一起设计大客户营销方案，按他们的特殊要求提供相应的产品。大客户营销策略定制化有利于建立企业和客户间的长期关系，因为产品或服务的提供是一对一的。每个客户都有不同的情况，如区域的不同、经营策略的差别、销售条件的差别等等，根据他们具体情况设计的产品和服务不仅更具针对性，还使客户感受到他是被高度重视的，会使得他成为你战略上的重要伙伴。

3. 提高大客户的转移成本。在与企业的交往中，大客户通常会发现，如果自己想要更换品牌或供应商时，会受到转移成本和只能从现在的供方获得的延迟利益的限制。这种现象在工业品软件行业更为明显，各公司竞相向客户免费提供网络软件，引导其使用他们所提供的软件，之所以这样做，是因为在这其中，客户学习所花的时间将作为一种转移成本。当在别的选择不能体现显著的优越性时，客户便自愿重复使用。

一般来讲，企业构建转移壁垒，使大客户在更换品牌和供应商时感到转移成本太高，原来所获得的利益会因为转换品牌或供应商而流失，这样可以加强大客户的忠诚度。提高大客户的转移成本可以通过建立企业与大客户之间的结构性纽带和建立企业和大客户之间的学习关系来完成。通过企业与大客户的互动，增进彼此间的了解和联系。双方在接触中互相了解、互相沟通、互相学习、互相适应。在学习关系的漫长形

成过程中双方都花费了较高的时间成本和精力成本。一旦这种关系形成后，大客户就会发现他们从供应商或公司获得了更大的价值，维持原有的业务关系比和其他的供应商开始新的业务更容易成本更低，从而增强了大客户对该销售企业的依赖。

利用契约关系锁定客户；如很多公司使用契约，客户与公司之间的结构性联系使客户很难改变供应商，客户之所以被锁定，是因为打破这种状态的成本得不到补偿。如银行向客户提供的一定期限的住房抵押贷款，规定在到期之前如果客户要作出更改，客户就要缴纳罚金，这样就建立了一种结构性的壁垒。

频数营销；紧紧拉住客户：鼓励客户的重复购买行为，只要客户不断重复购买或只和这一家公司来往，客户就可以得到奖赏，如优惠、额外产品和服务等等。

捆绑式销售；客户在一家供应商购买所有的产品，可以享受整体费用优惠，实现买卖双方的效益双赢；如现在中国电信集团公司和其他电信运营商都采用了捆绑式销售，如联通把移动电话与固定通信产品的捆绑，宣传其全业务的优势；中国电信集团公司对市话和长话业务的捆绑销售等等。这些捆绑销售对稳定客户起到了实际的作用，它不但可以使客户实现一站购齐，即从一家电信运营商购买所需要的各类电信业务，而且，由于捆绑式服务所产生的费用一般比单项业务费用合计之和便宜，能为客户省钱。对电信运营商来说，捆绑式服务意味着向用户推销了更多的电信业务，通过满足客户更多的业务需求和总费用降低，吸引客户，避免了价格战。

4. 实施大客户营销差异化策略。公司拥有详细的大客户资料，对客户的分布、消费量以及大客户的消费特点、对企业的价值贡献都有清晰的把握。此外，需对企业价值的主要贡献者——高端客户都有清晰、明确的界定，并按一定标准进行进一步的细分，不同的细分市场有不同的服务和大客户营销策略，

提供大客户营销差异化服务，从而取得企业利益的最大化。

通过对大客户营销管理，关注大客户的价值，从而有针对性地展开大客户营销活动，用最小的成本来获取最大的收益，使企业的大客户营销活动效用最大化。

维系客户演讲稿篇七

大家好！

感谢大家前来参加平安精英团队的感恩答谢会，我是一名普通的业务员，很荣幸有机会代表所有的业务员在此向各位尊贵的客人表达我们的谢意，此时我的心情非常激动，谢谢大家。

我是一名从业四年的业务员，回想四年前刚进入平安的我，当时在选择这个职业的时候，我并不知道自己能在这个未曾接触的行业中走多远，也不知道这个行业能带给我怎样的经历。是我年过花甲的母亲给予我肯定的信心，她说做保险很好，可以帮助人做好事。她和父亲工资并不高，但在十几年前就已经各自买了一份人寿保险，当时他们想的是将来有国家给的. 退休金是可以自己养老，再买份保险是预备到就算百年归老的时候也不给子女带来经济上的负担。听了这些话我很感动，因为我朴实的父亲和母亲从不会把“爱”这个字说出来，而他们超前的保险意识让我感觉到这份亲情深入骨髓，体贴而温暖，而且我明白，这也是我要强的父母在表示他们永远拥有不一般的自尊。虽然我也已经做了母亲，但我真的觉得沉浸在老父母的这份爱中我很幸福，所以我也很想向我的父母说声谢谢，谢谢他们无微不至的爱和关怀。也因为对他们的爱理解，我选择了这个职业，并且非常喜欢这个职业。

我们每一个保险业务员在进入保险业时，最初的工作的都可能遇到很多困难，很多人曾怀疑过自己是否适合这个行业，

也可能曾经经历过迷茫，但我们谁都会忘不了自己签下的第一张保单，忘不了每一个客户信任的眼光，忘不了每一个客户家庭中那些让我们感动的关爱，是大家的信任和支持让我们一步一步坚定地走到今天，是每一位朋友真诚的鼓励与期许让我们不断地努力，去实现了我们事业的追求和梦想！在这里我想我们更应该感谢的是今天来到现场为我们见证成长与荣誉的各位亲人、朋友、老客户们，可以这样讲，我们今天的一切都是你们给予的，再次谢谢你们。

有许多曾经陌生的朋友是因为关心家人而与我们结缘，因为信任而结缘，因为平安而结缘。平安的成长和进步是有目共睹的，我们深深的知道如果没有公司搭建的坚实的工作平台，如果没有同事们的相互支持与全力配合，我们也不可能有今天的成就和自信。在平安的工作中，我深深的体会到平安不只是给了我们一份值得毕业论文荣耀的事业，更主要的是培养了我们完善的人格品质。在一进入这个行业之初，就告诉我们不只是一要努力获取工作上的成功，还要成为一个优秀的人，更要怀有一颗感恩的心，感谢父母的养育之恩、感谢爱人的相携之助、亲友的鼎力支持及客户的全力帮助与信任。

寿险营销行业是世界上最伟大的行业之一，是一项我为众人服务，众人助我成功的事业，所以我们每一位从业人员都秉承着一颗感恩之心在努力的工作着奉献着，不论我们过去的工作取得了多大的成绩，我们都深深的知道这些都是各位给我们的，你们是我们的恩人更是我们的贵人，再一次的感谢各位的光临，感谢大家的支持与帮助，我相信我们团队的每一个人会用我们真诚的服务来回馈大家，也请大家能一如既往的支持我们。

谢谢大家！

维系客户演讲稿篇八

淘宝客服强调了不能议价，已经是最低价格了呢，这时客户

会想得到其它方面的优惠。既然不可以还价，那给免邮或者赠送礼品之类的，其实，这也在变相还价。邮费的问题每家都不一样，快递公司给的价格也不一样，商家产品的性质也不近相同，所以要商家免邮也是成本考核的一项。

还有就是想要卖家送个小礼物了，既然不能还价也不可以免邮，送个小礼物总得可以了吧！一般卖家都会赠送客户一些小礼物，因为成本也不是很高，客户拿到礼物也开心。

网上买东西不像现实那样，看得见摸得着，顾客担心的或者想要的优惠也是可以理解的，把客服自己当做一个买家，换位思考一下，尽量满足客户的需求。客户对我们的服务和产品满意了，培养个回头客也是值得，另外客户也可能会帮着店家去免费推广给他的亲朋好友。

我们做的是服务行业，一定要有耐心和热心，顾客的满意才是我们最大的追求，顾客关心的问题，就是我们将要努力做好的工作内容，这样才能把销售做的更好，也更能体现客服的价值。

二、了解商品

做好淘宝客服工作，一定要了解自己销售商品的特性以及每个环节，这样买家在购买商品的时候，客服才能很好地做好导购和回复。如果客服不了解商品，那么买家在询问商品的时候，就会出现回复慢或者回复的内容让客户不明白，应答时间的长短，很容易影响到买家的购买欲。

还有就是一定要如实回答顾客所提出的问题，不要刻意去夸大自家的商品，因为一旦顾客收货发现商品与介绍不否，就会产生失落感，很有可能给你个中评或是差评，那就得不偿失了。如果买家怀疑商品的品质好坏时候，可以建议买家参见评价信息，因为这是比较客观的，大家说好才是真的好，更是推销东东的好方法之一哦。

三、售后服务

售后服务非常重要，要做好客户投诉的处理，妥善处理退换货。是自家店铺的质量、物流等引起的纠纷和投诉，一定要端正态度，承认错误，和客户协商一致，把售后问题处理好。

把握好老客户，建立客户的群体，这样会事半功倍。对于经常来的顾客可以标上记号，下次来的时候，可以给客户更多的优惠之类的，因为这样可以带动产生新的顾客。一般顾客觉得东西好，都会介绍给自己的朋友或者同事，或者比如买衣服，同事觉得这衣服好看，问在哪买的，这时新的订单不就来了吗。

维系客户演讲稿篇九

大家好！

时光流转□20xx岁末已至。在这里，品牌砖雕砖带当风要真诚地对我们的新老客户说一声：谢谢！谢谢你们的信任和支持；谢谢你们的喜爱和赞美！一路走来，有你们同行，宛如和风暖阳，正能量满满，真好！

20xx年，品牌砖雕砖带当风在专业雕刻技术、安装技艺、营销业绩等方面都有了长足的进步和发展，非常感谢广大客户们……你们的支持，是我们源源不断发展的动力，我们将秉承“专心、专注、专业”的理念，在发展之路上，砥砺前行，志存高远，成为徽州砖雕艺术、门楼、影壁墙、徽派建筑的集大成者！

记得20xx年初雪的日子里，写过一首小诗，送给大家，也送给自己，一路以来，走的快乐充实，走的越来越远……每一步，皆是足迹、纪念和动力！让我们共勉，并祝品牌砖雕砖带当风的客户们新年快乐，吉祥如意！谢谢大家！

维系客户演讲稿篇十

我叫xxx是xxx市烟草专卖局市场部的一名客户经理,负责xxx镇二片区的客户服务工作,很高兴能够参加这次演讲,今天我要演讲的题目是当好平凡小经理。

20xx年12月25日,我有幸加入烟草行业,成为一名客户经理,踏入烟草行业的第一天,我兴奋不已,想象着客户经理是一个既轻松又简单的工作,直到三个多月过去了,我才体会到其中的辛苦。因我被分在农村片区,客户比较分散,且有的地方路途较远,走访起来相当不便,虽然比较辛苦,但也比较充实,特别是每当看到客户满意的笑容时,感觉一天的疲惫都烟消云散了,至少自己的工作得到了他们的认可。

说起我们客户经理,平时做的都是些小事,从事的也都是些具体工作。一位哲学家说过:“一件平凡的事做一千遍就是伟大”。其实,维护国家利益和消费者利益这样的大道理往往是通过一件件小事体现的,并不一定是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人,做的都是简单事。我想,只要持之以恒,把平凡人做好了就不平凡,把简单事做好了就不简单。

客户经理是走在市场最前沿、服务最终端的烟草公司形象代言人。我们既要当好公司与零售户之间的信息员、卷烟新品牌的推销员、卷烟经营知识的辅导员,又要当好为客户排忧解难的服务员、烟草专卖法律法规的宣传员等,国家利益要靠我们的工作来实现,消费者需求要靠我们的汗水来满足,面对着我辖区的71位客户,自己的心理咨询素质、语言表达能力、沟通能力和协调能力都得到了考验,让自己从中收获很多,这是我在大学三年里没学到过的,给我的人生划上了最精彩的一笔。

在周而复始的工作环境中,最容易产生的便是厌倦心理咨询,如何才能让自己每天都充满激情,保持最佳的工作状态,我

觉得应该把与客户交流作为一件愉快的事，把客户的事当成是自己的事。

但是要想把每一件简单的事做好是不简单的，但我相信当我们把认真的工作态度和激情，投入到客户服务当中去，真诚的对待每一位客户，必能赢得客户的满意与信赖。要做一名合格的客户经理，应具备真心实意为客户服务的意识、掌握客户服务的技巧、方法，熟练掌握和使用电脑，掌握烟草行业的各项政策，学会善于倾听和解答客户提出的各种问题。在以后的工作中我会不断学习，做到在工作中思考，在思考中进步，相信在今后的工作中，我会更加努力的在我的工作岗位上发光发亮。

在现代这样一个卷烟销售网络中，我们每一个人都是网络上的一个连接点，断了，整个网络就不能发挥他的市场优势，这就要求我们在日常工作中时刻都不能松懈，时刻都不能麻痹，时刻都要严格要求自己，因为我们是网内的一个支点。

现在途经一家家商店、一个个摊点，我总是不自觉地去留意那摆放在柜台里花花绿绿的烟盒；走在街道上、商场里，不知不觉地总爱在卷烟展示的柜台上流连好久……，出于对工作的热爱，我也慢慢的喜欢上以欣赏的角度去看这些包装精美的卷烟。

现在农网延伸工作开展起来了，希望这些花花绿绿的卷烟能够出现在更多的村寨，让更多消费者就近就能买到满意的卷烟。以后的工作是辛苦的，但我会以饱满的热情去面对，相信我能在客户经理的岗位上越干越出色，能更好的适应瞬息万变的烟草市场环境。

此时此刻，我有一个梦想，我梦想我们版纳烟草能够展开日益丰满的翅膀在中国烟草乃至世界烟草的浩瀚长空中高傲的飞翔！