经典案例分享

案例一：13年刚入这一行三个月时打出来一个客户，房子是逸城东苑房子，130平米，用300万，材料都齐，面谈的时候谈的时候费用谈了1.5，当时客户就拿了手机给我们看，最低有5家以上公司跟他有联系，点位比我们高的有，比我们低的也有，但是客户货比三家，不想找最高的也不想找低的。费用不高还没风险，当时客户房本丢了准备补办，想再看看，合同也没签，回来之后客户我基本上保持一天一个电话跟进，最少也得两天一跟进，就问他房本补办到哪一步了，去银行了吗，客户经理陪同去房管局了吗，报备了吗，登报了吗等等，时刻跟客户保持联系，后来客户房本补到手了，第一时间就来公司聊签合同了。

案例二：典当行客户转单，业务联系上了一典当行的同行，有个客户在他们那钱已经用了很长时间了，他们考虑给转出去转成贷款，后来就跟我们聊了，我们收1.5费用，谈高了都是他们的，而且全程他们配合，客户也是他们来聊，后来客户做下来了，不过这时候又出了一个问题，因为客户北京唯一，银行就批了5成192万不压房本，但是典当行尾款当时有266万，这时候需要垫资还尾款了，考虑到客户资质没啥问题银行抵押完之后不压房本还可以上二抵，我们就找了两个垫资方，分别垫了一个190万，一个100万，放款之后把190还了，100的上了二抵。

所以在业务操作中遇到客户有问题的不好做的，我们在公司规定范围没有风险的情况下，一定要想尽任何办法帮助客户解决问题，因为解决就能签单。