理财开场话术跟进流程及签约

1. 在我们开发理财客户的时候一半都是老客户为主，不论我们开发老客户或新客户最重要的是先取得良好的沟通。在第一通电话中要把握黄金三十秒，要点自报家门、我公司给出收益、以及资金的用途。比如说：《您好，我是北京卓屹金服的XXX，专业做银行放款的，为了防止老客户资金闲置，现在特推出客户理财年化收益12%。用做于民间借贷。》电话过程中要语速快但是要让客户听清，声音要有感染力。一般做过贷款的客户都知道房屋抵押贷款，不论是银行还是民间都不担心钱收不回来，因为借款人不还钱咱们有权利处理房子。
2. 在开场吸引了客户的兴趣之后就可以给客户讲详细的了。可以说您的钱放我们这里，我们也是用您的钱去做这个民间放款和垫子。众所周知在做短借的时候我们都需要做个公正，在讲公正的含义《。。。。。。》 这样您也不用担心我们的钱收不上来。而且民间利息都普遍在2分 。 在讲我们公司实力，我们公司业务人员就200多人，后台就40多人，都是分工非常明确。后台有起到一个风险把控的作用。而且我们《每个月帮客户融资上亿，并且我们是以理财为辅贷款为主的 》 所以客户不用担心客户的钱会在公司放着，咱们有这个实力让客户的钱一直在运作。 给他灌输一个就相当于他自己就是 放贷的人把钱放我们这什么都不用操心无论风险把控上还是客户源上都不用操心。
3. 理财客户选择一个公司最注重的不是收益而是安全性，这是投资者最基本的理念。所以我们要给他讲清他资金的用途在说公司的实力。 而且他非常认同你说的话了也不会立马来做所以我们后面要跟踪客户。 在客户熟悉我们的情况下后面我们不能总是给客户打电话这样会给客户一个我们企图心太强的心里，就像我们追着他要钱一样，很容易引起客户的反感。后期给客户打电话要注意一个度，但是我们可以每天早晨七点给客户发个短信，内容写上一些天气情况注意事宜，北京限行等等 让客户感到真诚。隔两天打个电话，聊聊其他的，并且真诚的把客户邀到公司来 因为理财客户和贷款客户不同 ，不可能说是在外面就能成交的。
4. 我们针对理财客户一定是让他到公司来看到实物打消他的顾虑。 并且也可以讲讲其他高风险理财的公司吓唬客户，这样很容易得到客户的认同。
5. 紧记我们以贷款为主理财为辅，客户的钱放在这我们有能力可以让客户的钱来生钱。 让客户感觉到我们的贷款客户和理财客户比例是不对等的。