案例1：

接到了一个400电话，客户急需租房，上来问我这套房源现在是否还在出租，我不知道他指的是哪个房源，便问他是不是江桥二村(熟悉小区)的房源，他知道了我不清楚是哪套房源后，提议加我微信。加完后发了一套VR看房，然后和我语音问这个房源的情况，我什么都不清楚，问他之前给他发VR看房的经纪人的信息，他说之前这个经纪人现在没接电话联系不上，怀疑是想把他这个客源藏起来就打别的经纪人的电话了。因为对房源所在小区不熟悉，我就建议转其他经纪人，后来对方直接不回我消息了。

汲取经验：

1. 不要表现出对小区的不熟悉，不然会让客户直接不信任自己，客户是能直接通过APP找其他经纪人的，你不熟悉，他就会自己找别人。
2. 如果对客户询问的房源不熟悉，且对方直接打来电话询问，先明确告知直接拨打过来的电话自己是不知道客户查看的房源的(因为我维护了很多套房源)，问对方是不是某个小区，价格多少的那一套，然后边问面积，楼层，装修的情况，边打开LINK查找小区对应的租赁房源。
3. 如果房源离自己的商圈很远，先跟他说明这套房源的信息（租金，楼层，装修，交通），然后尽可能问到对方租房的需求及原因(是否必须这个租这个小区的房源)，录入客源。
4. 如果需求问到了，先加微信，然后匹配房源邀请VR带看，没加到就在微聊上发起线上带看。
5. 如果没什么客户，就到客户需要的小区线下带看，无论多远。如果很忙，就跟客户说一声会邀请其他经纪人给他带看，同时要在LINK上对合适的人发起合作。