沉睡客户唤醒与礼盒话术集

著作权人：宁德市联泽贸易有限公司

作品类型：文字作品

交付格式：纯文字 PDF，不含视频、音频和软件。

登记号：出证后在本页填写。

私聊唤醒、节日礼盒和复购邀请，按沉默天数分档。

第一章 业务痛点与核心逻辑

做沉睡客户唤醒之前，先把亏钱的原因写成痛点，再决定对外那一句。痛点不清，后面的流程和话术都会漂。

1、群发感。在沉睡客户唤醒里，常见错法是同一句发给所有人。结果是像广告，被删。这本手册的做法是按沉默天数分成三档。对外只留这一句：「先看他多久没来」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「先看他多久没来」，再说明错法是同一句发给所有人。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做沉睡客户唤醒之前，用「群发感」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「先看他多久没来」。

2、开口就打折。在沉睡客户唤醒里，常见错法是第一句就是减 20。结果是只记住便宜。这本手册的做法是先写一个具体理由。对外只留这一句：「上次你拿的那一提到了新日期」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「上次你拿的那一提到了新日期」，再说明错法是第一句就是减 20。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做沉睡客户唤醒之前，用「开口就打折」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「上次你拿的那一提到了新日期」。

3、七天和九十天同一句。在沉睡客户唤醒里，常见错法是新沉睡和老沉睡一样催。结果是老客更反感。这本手册的做法是九十天只发一次礼盒邀请。对外只留这一句：「这一次不跟折扣」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「这一次不跟折扣」，再说明错法是新沉睡和老沉睡一样催。复述如果变了意思，就改回这一句

，不要留两套版本。下一次开做沉睡客户唤醒之前，用「七天和九十天同一句」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「这一次不跟折扣」。

4、礼盒说成免费。在沉睡客户唤醒里，常见错法是顾客来了发现要买。结果是当面尴尬。这本手册的做法是写清礼盒是购买配套。对外只留这一句：「礼盒要买，不是白拿」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「礼盒要买，不是白拿」，再说明错法是顾客来了发现要买。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做沉睡客户唤醒之前，用「礼盒说成免费」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「礼盒要买，不是白拿」。

5、连续三天私聊。在沉睡客户唤醒里，常见错法是天天追。结果是被拉黑。这本手册的做法是一档只发一条。对外只留这一句：「没有回复就停」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「没有回复就停」，再说明错法是天天追。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做沉睡客户唤醒之前，用「连续三天私聊」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「没有回复就停」。

6、提起隐私。在沉睡客户唤醒里，常见错法是点出他买过的尴尬品类。结果是冒犯。这本手册的做法是只提他自己说过的品。对外只留这一句：「不提他没提过的」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「不提他没提过的」，再说明错法是点出他买过的尴尬品类。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做沉睡客户唤醒之前，用「提起隐私」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「不提他没提过的」。

7、承诺留货却没有。在沉睡客户唤醒里，常见错法是人来了没有货。结果是比不唤醒更差。这本手册的做法是发之前确认还有货。对外只留这一句：「没有货就不发这条」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「没有货就不发这条」，再说明错法是人来了没有货。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做沉睡客户唤醒之前，用「承诺留货却没有」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「没有货就不发这条」。

8、在群里点名。在沉睡客户唤醒里，常见错法是公开说谁好久没来。结果是羞辱。这本手册的做法是只私聊。对外只留这一句：「不在群里点名」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「不在群里点名」，再说明错法是公开说谁好久没来。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做沉睡客户唤醒之前，用「在群里点名」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「不在群里点名」。

试读到此。全文四章在提交订单后下载。