

工具一：《初次拜访跟进时间轴》

初次拜访跟进时间轴

黄金24小时动作清单 | 执行即可，客户不冷

第一天（拜访当天）

- 拜访结束后2小时内：发送简短感谢消息（复述一个客户提到的细节）
- 晚上8-9点：整理拜访笔记，记录客户痛点、时间节点、承诺事项
- 睡前：确认第二天要发的纪要内容

第二天

- 上午10点前：发送《拜访纪要》（1页以内，分4块：核心问题、后续动作、时间节点、下一步建议）
- 下午：如客户未回复，不催促。正常推进其他工作。

第一周

- 第3-5天：根据纪要中的承诺，交付初步资料或方案
- 第7天：若客户无反馈，发送一条轻量信息（行业动态/案例文章），附“不急，空了看”

第二周至第四周

- 每7-10天一次轻量触碰（不推销，只分享价值）
- 记录客户节奏类型（激情/谨慎/冷淡/拖延），调整跟进频率

长期维护（超过1个月无进展）

- 每月一次：发送行业相关动态或简短问候
- 每季度末：回顾客户预算周期，判断是否进入新一轮决策窗口

原则：动作要快，心态要慢。对自己严格，对客户宽容。