SongBox · 花歌

店家话术全文 · 跟顾客这样说

会唱歌的花卡 · 店员照着念，就能开口卖

店员肯不肯开口，决定这张卡卖不卖得动。这套话术总部给你备齐了：你先学会，进店当面给店员演示一遍，再把话术卡转给店家——店员照着念，就能开口卖。

一、开口第一句 · 让店员张口就说这句

「这束花是送人的吧？加一张会唱歌的卡——您留一句话，就能做成一首只属于她的歌，她的名字都唱在歌里。花会谢，歌一直在。」

二、三个开口时机，各一句

- **顾客选花时：**「您挑花的这会儿，我多句嘴——店里新到一种会唱歌的卡，您留一句话做成歌，挂在花上一起送，她打开就能听。」
- **结账时：**「要不加一张唱歌卡？三十元上下，您留一句话就是一首她的专属歌，名字唱在歌里的那种，送人特别有面子。」
- **电话／微信订花时：**「花给您配好了。对了，我们有个会唱歌的卡，您把想说的话和她的名字在微信上发我，我给您做成一首歌绑在卡上，她收到花扫一下就能听。」

三、顾客问「这到底是个啥？」——30 秒讲清版

「我给您说下这是啥：一张能做歌的卡。您扫一下卡上的码，写上她的名字，再留一句您想跟她说的话，点一下，几分钟歌就做好了，做好就绑在这张卡上。您把卡挂花上送过去，她收到花扫这张卡，听到的就是一首唱着她名字、只给她的歌。别人送花就是一束花，您这一束，还藏着一首歌。」

四、重点教这一招：当场演示（耳朵比嘴管用）

1. **拿出样品卡**——放柜台上，一句开场：「光说没意思，我现场给您做一首，您听完再决定。」
2. **当面扫码做歌**——填一句应景的话（过生日就写句生日祝福），名字填他要送的人，选好场景，点生成。
3. **等歌时别干等**——几分钟就好——照常包花、写贺卡，聊两句他送花的事，歌好了会自己跳出来。
4. **当场放给他听**——点开外放、音量开大些。听完补一句：「您那首会把她的名字唱进去，比这首还走心。」

提醒店家：样品卡一卡一首、做一首少一首，演示卡要提前备足，别拿正价卡演示；你去教店时，记得给店里留够演示卡。

五、顾客最常问的五句 · 这样答

问：多少钱？

答：「三十元上下一张（按您店里的定价跟顾客说），卡和歌都在里头。一束花一两百，这个能让她把这份心意一直留着听。」

问：多久能好？耽误送花吗？

答：「几分钟就好。您挑花、写贺卡这工夫就做好了，一点不耽误。」

问：我不会弄这些，怎么办？

答：「不用下载任何东西，扫码写句话就行，跟发微信一样简单。您要是忙，我帮您做，您把想说的话和她的名字告诉我就行。」

问：她要是不扫码，不是白买了？

答：「您送的时候提一句『卡上有首歌，专门给你的』，没人忍得住不扫。再说歌做好了一直在卡上，她啥时候想听，扫一下就行。」

问：能不能先听听再买？

答：「当然能——我这有样品卡，现场做一首您先听，觉得好再买，不好听不花一分钱。」

六、顾客犹豫时，再补一句（不要硬推）

「不急的，您先订花，想加随时喊我，出花之前都来得及。就是提一句：花过几天就谢了，这首歌，她能听好多年。」

两条禁忌，先跟店家说清

- 丧事、白事这类沉重场合不要推——歌是给人惊喜的，场合不对，再好也是添乱
- 顾客赶时间、抱着孩子、皱着眉的，别拦着讲——把卡递过去让他带走看，下次来再聊