

缙里招商晨会原文转录稿

20250901

■ 会议主题	会议的主题是关于客户管理和销售策略的讨论，重点强调了有效沟通、客户信息的收集和利用，以及如何提高销售效率和客户转化率。
■ 会议参与人	会议参与人是田中美咲和中村宏。
■ 创建时间	@2025年9月1日 10:00

Powered by: <https://notta.ai/J6Rxqm>

创建时间: Sep 01,2025 09:42:26 AM

转写时长: 52mins 25s

字数统计: 15007

文件来源: 文件转文字

(00:06)

那你搞这个动作有什么意义呢？是不是我们去试一下去试一下可以吧啊，我们现在就就有权利屏幕表。

以前有一个，以前有一个这个技术要求，那可能要重做，那可能要做一下，重做一下，就是一个选，就是我们一个选择标准，那你你。

(01:18)

我现在在开早。

(01:19)

会，然后中午前进行。我先把它开好，继续说吧，那我来来回回就说了，我其实这个事情我我我只是教大家大概一起工作方法，就每一个事情每个细节做任何事情一定是

要有目的性的，不要做成做来做去做成形式了，做成形式了没意义了。

好了，让我说我看到了，我看到这个客户刚才讲我继续往下讲，这客户一迅速出来，你们知不知道什么？刚才你讲。你们知不知道从微信头像去可以很简单告诉我，既然你要去别人微信，那你要知道从微信能够看到客人的一些什么样的信息，或者你们有没有了解过，看微信能看到怎么去分析，请问你，你说你会干什么工作？

(02:23)

那有的是用本人头像的嘛，有的那些都是年纪大一点的，或者是呃，拿就当销售吧，人家是有的是可能。也有，不是做那种销售西装打领带的那种，就是销售人员嘛，那。

(02:36)

不一定所有的都可以在上面去把培养放在上面来还是。

(02:40)

比较多，那还有就是那种比如说做职业的那种，你一些某某工程。

(02:46)

什么什么东西知道大学？

(02:51)

的话跟他们聊什么？

(02:57)

那。那我觉得这是一个问题。

大家可以要好，要好你记一下，一个人事一下从微信怎么去看，一个看一个，从微信的头像或者微信的内容，这这这上面网上是有的，我觉得分析的蛮好的，找一个发给大家，到时候也不用大家去那个，然后你去准备一下这个这个发有一套东西你比如说他会告诉你喜欢喜欢发花草草的头像是花草草的代表一个你什么人的性格，喜欢发自己的美照。是什么性格？喜欢发的山水的是什么性格啊，这是有的。大家也既

然要看文字，你的了解对吧？要看啥嘞，我***啊，我看他长得漂漂不漂亮，好吧，有什么意义啊，对不对，那漂亮也不是你的是不是？所以说我希望大家就每一步去工作，我，我觉得是非常有必要去去看那个那个那个。朋友圈和客户的一些基础信息。好吧，那我就说一下，你们刚才讲的，查一下客户是哪个区域的，然后我们的周边有没有他的店来，我们要问一下你，你们说你们现在我们客户，我们现在每一个表就信息表明天的信息表应该是没有吧。

(04:24)

相对更新了吗？

(04:26)

我们就是要好要好要好要好给他们一个统计，就是哪些店能看的，可以给我们科学家分一个精准一下，你不要想那些东西啦，我告诉他们运营都不知道，应该你不要不是说我们运营了，他今天都不知道哪些店里面看哪些店长他们，而且有一些店下。

(04:44)

了，关了，那上面还在所。

(04:48)

以说这个就不要不要，不要提高要求啊。所以我为什么说真的，我必须问你一个问题，就是你看到的意义在哪里，对吧？

我告诉大家这个东西不好使最好使就在这个位置，最好使的最快速度的大众点评自己去看懂吗？直接是因为你这个东西不代表刚才你讲的，你这个屏幕上面显示有，但是你已经没有了，到时候你还天天说我这里有电话啥的，那客户去看客户你看什么大众点评是最快的，大众点评会显示上面那个电影是什么关系吧，那个信息上面的准确就定位就定位一晚上知道吧，然后你能第一时间在大众点评能看到这个电脑。大概给我发的一些笔记啊，或者什么你心里也不数，你要看就看到这个会上知道吧，你不要这样拿自己那个表去对一下，然后觉得**，这个这个电子里面还告诉我能不能看你问谁啊，你问问外姐。

(05:39)

啊那。

(05:41)

个店长啥样他都知道我，我不是说这外姐是什么东西，没办法，因为他没去过啊。你这问不知道放了几人吗？他告诉你能看你敢去看，你看他告诉你不能看，那其实那个店还可以。你信谁？你信谁？你这么信吗？做销售的。所以说大众点评是最最你第一时间你看到这店长怎么样，我告诉你比他们快，他们不知道怎么样，但你知道你看这个店破破烂烂的，就老婆说的，这里就有个电影，***就垃圾桶那里的，你搞嘛，你搞。

其实我今天再给大家强调的事情就是做事情你不要跟我迷迷糊糊的得一个事情自己搞清楚的。看朋友圈看了半天，那也就是看朋友圈，你就是看客户信息，看微信看客户来源来源。那我们三一的来源是陈大纲的陈大纲讲什么，我们三一讲什么，你也不知道钱包在讲什么，你也不知道是吧，那你这个东西有什么意义呢？我这种讲，这就是一些基础的东西，是不是每天要交什么。你们收出去，哎呀，没有交我们没有不知道，那我讲了，你不听啊，我讲了，你们听进去呀，对吧？那这些东西啊，这些东西都代表大家在做准备没有，如果是拿起来电话就打了。说实话，不要说你我我这么多经验可能都不一定能应对了，知道吧，所以是你前面是每一个电话，每天你就十来个电话，十来个，没有十来个电话。五到十个电话，每天基本上也就这个样，我靠，只有五个十个电话，我还没得时间去看，花十分钟去看呢。而五个15到十个电话，真的是能打能整得上的，也就估计三个有没有三个P3个MM，每天你不去把这些做了就是。我希望就是坐在这里的大家，每个人都能脑清，都能脑进去去把这些东西搞清楚，不要懵懵逼逼的，每天做事情怎么怎么啊，那我回到回回过头来，再再我们再继续聊这个问题就是我们现

在客户来讲，你们所看连续几天的来访哇，真是太差太差了，这中间人还是那个人，你们遇到了什么问题啊。你说连续好久都没来访了尽管你来说一说你是不是好久没来访，其实就就一直来访，都比较容易的。这段时间我要提前你你自己来解决一下，这样不行啊，这样不行啊，你具体一点，嗯，你们就是反正好几天的，有一段时间的事让我们资源。

(08:47)

直接把它废了，就没有印。

(08:49)

象了。

(08:50)

你自己要就是要想。

(08:51)

到的信息什么信息他不知道，你这边看看啊，所问的费用就没有就没有资源不行，分好几种，具体的一个你具体一点，我们现在想一下，讲细一点，尤其是资源不行，直接***有效率极低的，有效率极低的一打完全就是没问的，就是我们说你说资源不行，资源分abcd，我想听细一点啊。比如说每天我看你会有是吧？

那到底是啥情况是吧？我想我想具体一点具体，因为这样子区域啊，很多北方区域一打就是你们那里一点知名度都没有，我都没听说过你这个品牌就你对呀，就是感觉我们就是再怎么去讲，人家就是。我都呃，没听过你跟我讲有什么用呢？客户认品牌呀，这个这个这个问题昨天乔哥说到了，昨天他开会的时候说的，嗯，之后应该是会开个直营店，昨天昨天你一个直营店的解决问题要解决。是不是？

(10:12)

北方的那些客户，现在那个投资预算是没有一个概念的，把我一个12万八的直接就淹了去了，我以为是他说，我以为这几万块钱。

(10:26)

我一直在强调北方的话术啊和思维习惯我一直在强调这个事情。那继续继续跟着一场率大我说可以讲一美可以把你洗好，那我们也不是单纯是100%，然后也有，然后也有。

(10:48)

也有这。

(10:49)

种了解近期抖抖音抖抖音新人换水吧。首先的话接通率各方面的话根本就是。接通了也是加微信的，他根本就没有有效沟通。就这种。

(11:07)

的话呢，热度各方面判。

(11:08)

断出来，相对而言的话，本地推的接通率稍微高一些。首先接通之后的话，沟通率是有效的，嗯，但是抖音的话呢，抖音的话确实问题太大，打不通。

加微信通过了，要个资料，你根本就就没有沟通，没有沟通的话之后什么样你也不知道，然后这个户的话一两三天就会过了过了，但我看北京最近的进入量也挺多的。有时候本地推本地推确实质量相对来高。像抖音的话，最近好像国外的多一点，嗯，国。

(11:43)

外咨询。

(11:44)

国外，我们也没去国。

(11:45)

外想在。

(11:45)

国外开店让你多的一些，再就有有的那种地域比较就属于那种偏远犄角旮旯那种地方那种那种地域的客户认识度低，他投资能力自然而然会比较小，因为在他那比如说。偏远山区县城啊。

有的地方人家那地方穷，山就是比较偏嘛，您说十几万。

(12:09)

的话人家。

(12:09)

可能感觉我做的生意就五十万多，你说一下你你你说一下，你说一下你的首先地区的不用不用地区这个东西已经固定死了，已经固定死，不用是什么样子的，就是什么样子的第二个。

(12:31)

刚刚我。

(12:32)

说了一下那个最近的那个。那个大家的一个资源的一个情况，我也看了一遍，其实最近的灌水的流量确实太大了，其实有几个节假日比较重要的，其实我们在二十号左右就发现这个问题了，也大概是这个时间段出现的。

第一是七夕情人节，七夕的七夕节假日，第一个最重要的是9月3号的一个一个一个一个大阅兵，它限流了，它限流了，那第三个的话就是一个预算问题，就我们这个月的预算快花完了。我们不敢花了，现在我觉得我觉得这个这个解释我不同意了，我是需要现在我们需要去总结我现在总结的情况，因为一个月整个月总结是有非常大问题的，就是因为不去找一些就是现在所遇到的问题，我们今天的事如果去解决这个方式，这个这个新的新的自己下个月也不会这样，以下问题死掉。

对吧？你说你说你说你说七夕哎，会会流量有波动，能波动到哪里去，是不是啊？然后然后现在的九三的这种，目前为止，其实我看到现在有没有波动来讲，也没有出现一些区分的事情是吧？因为最近也没有什么太大的热热热点的事情也没有是吧，那我们现在的。

流量出了问题，那我想我想。

(14:08)

说的是。

(14:08)

现在的流量真的是出了什么问题？我们有没有作为？这么来讲，我们有没有时刻去关注到？因为信息流这个东西来讲，它确实是会像天气一样有有阴晴阴晴日在的，这个有这个有这个，那作为流手来讲，我们是一定是要有应对这源的，那么下雨来带伞是吧？

太阳大他妈不行的话，我我他妈不走路，再多打点车。那么这个。这个是我们要解决的。如果我们不解决这个问题，我们就能看就就就反应下雨他妈天气就就这么顶，就过个脑袋就就去走了，还真是就我们傻了，是不是啊，遇到大的你说遇到大的什么618什么818什么的，这些东西确实在它里面很大，这是我们认的。

(14:54)

那你要告诉。

(14:55)

我说7777有这个流量会有影响的大我，这个我是不认的，知道吧。这也是一小部分吧。更重要的一小部分的事情，小概念的事情我们不说，但是更重要的是我们在月。

(15:05)

头的时。

(15:06)

候调整工作太大了然后我们调整一个月了我就说调整那那个模型，它不是不是单纯的是一个一个礼拜两个礼拜就能跑出来的。我们刚开始的时候也是因为市场的空白，然后我们跑了也有一个多月才我们南方的眼睛是不是已经在不是的我们南方的视频全换了，换视频你好像跑一个月了，我们说我们视频半个月前都在跑的是吧？

如果这样子资源这样资源这样子我是看的，我是看了以后我我我也在看这个这个这个资源的情况，有效率其实是偏激的，很少有很少有一下子看并，并且它非常不稳定，有效的时候有一个一下100%全有效，你只有10%几二十的有效率，同一天就是非常大的高度。那如果是资源，我们说难一点，如果是资源有有大问题的话，我们确实确实我们在这个问题很大，那上次我就说了，关键词的这一块，很多的关键词，这些加了没有，加了加了加了没什么量，还是加了以后我们在最运作的时候有没有做这点？

嗯，你没抢你没抢排名，我们抢的前三呢，但是我们基本上如果是，如果你你不想办法，既然做的事情，想办法抢一下，抢一下第一位试一下，如果是第三季基本上没买的话，那我只说你做了这个动作，做了这个动作没用，我不信，就试一下他妈归纳口，不信看你贵到哪里去，这个品牌应该是贵不到哪里去，那要做就不要不要不要不

要他妈扭扭捏捏的是吧。我就挤一波，我就挤一波，就干脆一点我相信他也贵不到哪里去是吧？

既然要抢，因为他这么多的邀约来访，这波广告费各方面来讲肯定我告诉他来访肯定比我们做的多是吧？那我们有时候有矛盾就得狠一点，反正反正反正没有消费我也不怕，但是有一个就好了，那这个。投了以后，我们既然有未来很多关键词来的量，以后我是看我们现在的资源里面，他没有这个题

材料没有吧，那具体我们得讲第三个有什么用呢？对吧，我们为我们说了好几天了，但是这个事情要做，既然我们是做了这个这样的一个决策，那我觉得一定要顶上去，你第一名那么抢来，直到来了十个八个，其实这个东西不靠谱，那我会不抢，是不是可以？

还有个很重要的问题啊，预算现在没有预算了，基本上没什么预算了。

一点抢过来可能是用说好几天的这些钱预算干嘛呢？不是那个那你那个你抢的话，那你要不要消费嘛？要消费的话，那我们的预算没有，那你不是你预算，你停电了吗？现在停电了吗？没停啊，基本竞价没有停啊，基本上有一我们的抖音账户，基本上有几个都是计划，都我们都关掉了，不是抖音，我说的现在是竞价了，我现在讲的是未来可能竞价了。不是不对频，我是在想着我们整个的一个预算的控制，假如说我们点了一次花了两百块钱的话，又没有任何意义，其实我觉得你都没事，你怎么知道是两百块钱？

我说竞价未来可能未来可能赚两百块钱，你没做过推广还敢干啥？未来可能就是两百块钱，未来可求知名度都没有，我就出价出到八十，也不至于转换到这两百块吧，我说难听，这是要八十吗？要不了吧。那八十肯定要啊，现在随便点一下都要一百一百三一百二进价是现在两百出了多少？一百一百二你那是转换吧，那是点击我们出价出，我们出价就出到一百二，只能排到排到前二三，而且是这。

(19:06)

样吗？也是我还我今天还要了解他们呢。

(19:08)

你看一下，你看一下我以前一个关键你出了二十三五十已经顶天了，现在的话就是。难道。

难道我这社会我我我我不了解啊？好吧，都当时那是1617年的那个，看一下你一会儿

看一下就点击的话，去个两百块，但是转换下来不到八百块啊，你那那瑞幸的两百三的那不是更吓人，你要搞清楚，点击成本和转换是你点击就去到一两百了，那你转换下来，我靠，那你知道知道后面资源转换了没有？五六百你下不来，知道吧，那你搞个锤子。你不要忽悠我，我看清楚我不忽悠你的，我把数据拉出来就知道了，我投我投手投了那么多，现在是他消费不动，一天就消费那么一两百块钱，消费不动，而且一会看一下这个金价的问题，我觉得这个金价。

(19:59)

的问题。

(19:59)

需要需要你需要你需要咱们今天来干，他们就不搞了，因为现在是确实我们在你们一定要注意这个问题，因为我们在在信息流前面做了广告。是有一部分客户他如果你守不住竞价，他看了以后他会在北京去搜的。

他看了以后就说很简单，我看到现在突然。

(20:19)

看到这。

(20:19)

个哎，天宇咖啡有没有他觉得还靠谱还是还可以啊。看到这个广告什么的，那他多了解一些情况，我们现在有些人，他可以去北京去搜或者去搜，但有些人直接在北京里面去搜的是吧？

在竞价里面去搜的那搜了半天一看，那第一位我们请你守不住我们自己的，请你对我们自己守不住。然后他们跑到人家我们出来把我们经理的前前面抢了给我们抢了，那我们这事情不白干了，我们前面的前面的机器就咋咋的走，做了那么多，后面不白干了，这一套组合拳那都没打好啊，是不是？那至少我们自己的品牌得守住啊，那你未来可不会守他自己的品牌责任的一定要注意，因为从搜索习惯来讲，很多年。

他如果真感兴趣，他会回到到到到到到你的官网到你的这种来来去百度里面去，去是还会有，但是没有以前多是吧。我是希望大家做事情，你做的事情就是想通了以后就去执行，而不是说做一半你反应哎呀我靠这个会议怎么办，做一半又自己又自己又自

己把自己给给说服了，那这个完全的那所有的人啊，从全国那里。

想一下，他自己否定一次到我这里我再打一个折扣再到你们这里再打个折扣到后面，我靠，那还搞个锤子，那锤全部没有结果了。那既然是资源问题，天天不能老喊，一个月还是资源问题啊，那这么多人，每天那也不可能是天天都是资源的问题，那这个问题你自己看每天的。

(22:03)

那个，那个，那个，那个。

(22:04)

那个数据反馈啊，是不是啊？好了啊，这这继续问最后一个问问最后一个问题就是目前来讲，我们现在你们觉得客户打了直接死掉了就打完了，以后就是没有机会去对上，就是第一个是聊不下去的，刚才你刚才讲了，我们先不说北方吧，北方的因为资源还在，还在这讨论时间当中，北方的呢，不接受的话我们先不说，就说我们说就说我们两个聊不上。然后很快就是通电话就不接了。

我想听一下我，你记一下具体的原因，这是你的意思是什么？你自己来说，你这个要不就是一通回答，好呗，除开就是你那个可能你没有三分钟以上的沟通的话，你没打好一通的话，二十分钟肯定接不了。我自己是要么就不感兴趣了，要么就说不做了，觉得客户在客户本身，可能他了解这个赛道，他是不是真的想做这个事情，还是说确实是了解这个是很重要的，还是说他近期了解一段时间他要启动。就这样，所以我说你。

(23:47)

刚才讲的。

(23:47)

第一通聊的蛮好的，就是客户也会讲。

(23:52)

他为何。

(23:53)

么要呃，关注这个东西，然后的想法都会都会基本上聊我，我第一通电话大部分基本上都聊232十二三十分钟以上，基本上大部分除非有些聊不上的确实你的可能在忙啊干嘛的，但是有好几通。就是聊完之后到第二次回访就直接就断联，或者是到微信就会跟你讲暂时这个赛道不考虑或者暂时我们打算。

(24:20)

开这个。这种情况。

(24:21)

的多吗？你觉得有这种情况是吧？

就费用吗？就是费用，因为有些客户你包括有些时候聊一通的话呢，就有的时候客户的第一通，如果他投资预算不够。他聊，你可以把它套得出来，他的投资不够，投资费用不够，这个我在他有的，有的愿意跟你说，他告诉。

(24:47)

你。他不愿。

(24:47)

意跟你说的，你感觉费用我也不告诉你，我感觉不合适。我，我想说的是聊的好与不好，什么叫好，什么叫不好？这个我其实我要问的这个意思对吧？那我自己聊的好，我感觉你开的那没卵用啊，对吧？

那客户人家礼貌，人家这客户能站台，你和你聊也不一定就是聊的好是吧？这个标准是什么？是吧？你。你聊黑了你自已黑没没用对吧？这个意思，这个好字怎么去解决，就是把客户的基本情况挖掘出来，就是说他的投资预算，他的一个开店的一个客户，他为什么关注这个项目？

哎，把这些基本的需求以及我想的那是你好你好，你挖掘出来挖掘出来，对客户来讲，那最终挖掘出来的信息结果是判断对客户有影响，是a类还是B还是C类，怎么会是这个结果？但你要知道这个问题记住你是嗨了，那客户不一定。嗨，记住我说了经常说的一句话，我说不了，星星之火不以燎原。其实我一直讲搞客户你讲半天，其实我们要解决的解决是这客户有一点小意向，我要变成他变成大意向，对吧？这客户投

资能力是稍微差一点的，我要想办法让他能觉得，哎，我还可以通过其他方法能够解决这个问题的。星星之火可以了解的我说了，别人他妈就星星之火呸一瓢水一下子泼洗了那泼泼泼洗，把这个火就洗了，那这个就是我们的问题了，那这个客户后面就没了，这是这是要解决的问题，知道吧，那这中间有很多问题需要解决的，有很多案例的是那客户不理我们，我们说不要讲半天，那客户真的是有点印象的，本来他就是有点摇摆的，结果听我们讲下来就没信心了是吧。

这个一定是我们注意的问题啊。大家觉得你讲的这个问题，你所讲的这个问题来讲，你既然是挖掘他的信息啊，有毛病就是肯定要挖掘的，当挖掘的信息你要快速去做判断，

他可能这个点完了要死是不是其实就是一样的，你要的发现你发现这个完犊子，这个这个点如果稍微不好，再这样子下去就可以走你，肯定是有这个判断的，你不是只是挖掘挖掘信息不是我们的最主要的目的。然后我是挖掘的信息我们，我们说了打电话有两步去，第一步就是挖掘信息，第二步挖掘信息是我们说了，我们说了，有时候一通，聊完之后他没到，那个就是客户总觉得好像你要聊完之后给我们发点资料，我先深度了解一下这个赛道好到第二通，你先刚想跟他去深度去再去沟通的时候，可能他。他可能不知道出去转一圈或者说出去跟朋友沟通一下，或者说了解了一下他就不做了，经常我知道经常。所以说我们在强调就是对大家不断去要求的就是难，电话难度是挺大的，就是第一步，就是说我们不要讲太多内容，讲太多内容，因为聚焦不了一个点，聚焦两个点。第二步就是要快速去引导，不要踩，不要和客户踩，你踩了用第一通电话，说实话还有第一通电话打不好的基本上没有交通第三通了，这个我们已经是共识了。

一定是非常共识的那记住你好，我们这就个费用让他扯了半个小时，然后我告诉你扯到后面就不搞了，对吧？就是不要下一步不要就第一步电话不要太多，去深入去把客户去展开，去聊很多问题。第一步通电话要是要勾要勾住，然后勾住以后你快速去判断客户的弱点，然后再解决第二步的问题，然后马上进行引导我们我们要解决的问题。我就跟我说我就把六点强调一遍，强调一遍电话电话我讲过多少次，但是可能大家在在做的时候反正就一遍一遍的，可能大家在在做这些事情的时候我感觉就是老是老是这些东西，我们说第一个客户就是看看，这是我们电话的第一个内容。

但是我们。我们现在做的事情是我们把如果

严格上来讲，客户的判断分别，我们严格上来讲，我们就是一到两分钟一到两分钟快速判断是吧，找到问题啊，这第二步这才是最主要的。我们我看现在大部分这个鉴定我是不是讲了太多次了，这个我讲了太多太多次了，我们第二步最主要的问题是我们讲了什么？所以我们有法格式要求过，现在我们你看我们客户经理记录里面就是我跟你说，我其实我我每天看的我每天看的时候我要看这个，但是我们后面没了，全到这里全阳痿了，全都没有了。现在就这个这个客户经理记录，我们讲什么，这个台才

是最重要的最重要的第三步，客户的反应是什么？我们有格式的。我们有格式的我们
现在朋友我们现在的客户更新记录是有格式的，这个是我们写的这个从老一点的员工小磊是吧，既然还继续了吧，都有写第四步是什么，下一步怎么办，这是我们客户，其实他有四大内容，客户跟进，有四大内容，我这已经再强调，再强调这个讲过的，但是我们已经发现没有。我们大部分就第一，第一个阶段我们跑不出来，我们就234，完全没有，那就客户失败了，严重失败了。

严格上来讲，我们的客户失败了，但是你看我们在讲什么，你客户客户的分类，一开始客户的分类我们没整明白，其实我们到大部分大部分的这第一个客户分类就是我们没整明白，就和客户扯他妈扯了半天费用在客户这里到底做还是不做。然后。然后快速第一个阶段，因为聊天不超过两分钟，第一个阶段全部死掉了，全部死掉了，但是第二个我们讲什么，这个才是最主要的，我们讲这个是对我们有能力要求的，对吧啊，判断要快速一到两分钟我们讲了多少，原则上我们讲了什么，这个其实原则上给大家时间可能是五到十天，原则上我们讲什么，可能是五到十天。那其实你如果从这里加

下来，其实一般情况下第第二第一第二完了没有第三步了，这是我们下面，下面是我们反应，其实这是我们判断的，其实我们从这个角度讲，我们真正的有效就是我们的通话，你有客户的有效通话，大概多少多少分钟，应该就十到二十分钟，大概也就这个点时间，这就是我们生命周期啊，你扯多了还扯出事情来了。才少他妈讲不明白讲不明白。那我们一定要讲的是客户费用判断，我是说了非常清楚的，你们要快速去判断。所以说如果不行，就那天我告诉你们的方法不行，他妈就直接问，把自己的摆高一点，因为我们就是信息流来的是吧？你有转客，如果转品牌的话，你可能没有这么，你可能说难听点，你就就就就就就就没那么后面开，然后然后如果是。如果是我们的信息流的资源，那只因为啊，你在了解清理咖啡是吧？好，清理咖啡，现在我花半分钟，现在大概给你讲一下我们这个品牌大概的情况。

(32:29)

啊，第二步。

(32:30)

我想问一下你现在预算需要多少好，你现在的想法是什么？咋咋的好，两分钟两分钟就把问题讲清楚就判断清楚了，大概一定要具备这个能力，他做还是不做，在这大概这一两分钟你要非常清楚他这个是。

直接问那第二步很简单来了，通过这几分钟的了解，你就大概知道这客。

(32:55)

户。

(32:56)

我们说我们说我们只对AB类负责，记住只对AB类负责，AB类负责，原则上B类我都要放一放的，我只做B加。原则上呢就是a类和B加是吧？其实现在我们B加的不满足，我们现在怎么进来B加B加类是什么意思？是有希望做的，但是没有说一定要做，但是只有希望转过来的是P加六，那艾瑞是一定要做的，我们一定要做的，我们是不是现在这个问题来了，一定要做的分级分分分级单位，我们说艾瑞一定要做，他可能就是第一个，他一定要做他会的预算问题，预算问题，现在我们就死掉，预算问题我们就死掉了，是不是？

第一步一看看预算不是这个范围之内，但是我觉得我们大部分也是有希望的啊。你不是预算，预算是不是这个范围之内？第二个品牌知名度的问题，品牌知名度一问啊，不去直接否掉你我就做微信啊，我对你的品牌是吧？第三步可能就是我说品牌知名度，第三步可能就是对你的这个品牌的。这种特点啊，特点是差异化差异化，你的记忆度就品就差。你有这个品的记忆度问题，那就决定了他是不是还有进一步。下面去往下了解，这个调整好，那就是这其中的几个，这a类客户还有第四个，我们得说一下急迫度的问题，急迫度不影响我们。那我们说他一定要做他会面临的这些问题好了，那是不是不是就清晰了？

那我们该讲什么我们就清晰了，知道吧，如果在客户来讲，我一听大抵是可以了解的，然后就你那里介绍一下品牌啊，我们知道我要判断下一步我要判断是他到底哪一哪一个东西能撬动，他哪一个东西能撬动他，他到底这幅产品。包装还是营销推广还是品牌知名度？你去你要去做这个判断呢，其实无非就是这几样东西，他有些客户一开始上来，他就会对投资预算***非常在乎，就扯这个问题，你超出

这个预算的我不扯，那你一定要做的事情，想方设法的，如果大概你脑子里面快速运转，大概这个预算是不是我们能搞的？一定不能***了，你明明知道他预算大概就是10 15到18万，你这里去看，哎呦，我们报价我们是官方报价15万八，然后怎么怎么的，那你听***怎么整都整不过来，那这客户就不会聊了，你懂吗？这是非常直接的，你明明知道是一条是一条死路，一个不停，你为什么还在还在还在叫什么还这么听你们跳的，你明明知道这个客户他妈想找的就是一句高大上的是吧？那地位是蛮高的，我一看我有三百分两百分，我就付，哎呀，你就搞不出，搞不出搞三十分就行了。我跟你标准是这样，你讲这个话那个脑袋有问题吗？你大概就知道这个客户一定说我有铺子比较大两千，有150多两两两百多方啊，你考虑到后面讲的时候我们预算大概你说多少钱，他说客户一讲这个他妈中间是有三十万，你就是两千，你告诉我这中间已经严重不对不起了对吧？你不讲你的模式干嘛，灵活度在哪里？你灵活度在

哪里？我们有个问题吗？绝对有告诉大家，因为你把这话背再说了，我预算就要三十万什么的，当一个客户已经是做装修的人都已经做工程建筑的，你感觉得起你的装修预算多少钱吗？装修得多少钱，一个方面你跟他讲这干嘛，这叫什么，这叫班门弄斧知道吧，你们不知道吗？难道如果讲这个？这客户很敏感的，人家是做中式的，做做设计的，做建筑工程的，你敢你看一下，你看我们的说的哪些点都是，呃，和这个后面有没有做到口的你，你心里面怎么说啊，你再继续讲是吧？当客户比较喜欢设计感是吧，比较喜欢高端的，想开一个什么样的时候。你告诉他八块八我们就六块八，你等一下是不是你等一下，

是不是这个明显的就是不对平了，我说过了，客户解决客户的问题是以第一个最主要的问题就是要适合啊，一定要适合，记住一定要适合我们，我们的前面就已经不对平了，人家客户明明是想着我告诉他，我们品牌是一个可以捏的一个面团。

你要鸡我就给你捏个鸡，你要你我就捏个你，你要养我给你捏个养是吧？有那么固定吗？啊，没有那么固定，没有大店有小店，他妈有综合店是吧？有有有有，遇到那种店我不行吗？我遇到那里他妈那个小杯子小壶一上，我靠不高大上吗？我没有吗？我们嫁不进去吗？遇到的那一套东西你说那里做了半天我们白干了吗？是不是？你觉得消费能力差的他妈，我六块八八块八还不行，还不够啊，那一定是往他那个角度去推啊。那我们讲什么，我们应该讲什么，我们讲什么，我们应该讲什么？当然了，如果你连客户的信息也没有搞清楚，然后最后的是明明知道这个节目你还因为我们这次就会去踩那那那肯定死了，客户的反应就死了。这客户不会产生**，这客户肯定会这么想的。妈，这太傻了吧，我还突然两个一起去，那下一步这客户我一打完我就说啊，建议你来打，我搞不了这客户直接你直接分给他就完事了。这客户如果你时间放在里面，那你们这客户你你你已经熄火了，没戏了，也也不要不要想这样什么的，这客户你已经没戏了，只要听到是你的声音。特别傻的，你基本上没信用嘛那到经理那里你会叫经理说，哎，那经理那客户来讲让我打八十了，但是你报的时候你千万，你打准你千万不要去买经理是不是那就完事了，还交换一下，那就下一步去，要不下一步如果是前面讲的好的话，下一步的话应该加到微信里面去做，那是你的事情是吧？我们那现在我们我们这就是我们这中间这一

步，以前我以前在在在在他们几个在的时候我非常。花了几天花一直讲这个第2种怎么去讲，一直讲怎么去讲，但到我们现在为止大概又又负面了，那比如客户，我就说都不在了，比如客户，因为那比如客户，如果是要对行业不认同啊，因为在奶茶和咖啡之间摇摆啊，因为一会儿要做小吃啊什么的，我都说了，那这个不好，搞不好搞这客户难搞是吧，你搞不定的时间搞不定啊，我们可以慢慢去聊，慢慢去发一个资料去聊，但是客户不要花太多时间去。这客户老人才要问，说他为了费用为产品，为了产品，为推广，为了推广，他妈又回过头来问你机器的多少？这客户他们老人聊，那你因为这个问题很大，这公司聊明天问他说啊，我暂时不考虑，那可能你们聊的全都是客户，别的客户最好聊的，因为他是不一定做的，特别是一个一个宝妈的是吧？

马上你发现你发现九月份马上小孩子开学，绝对有一个宝妈的，为什么他可能一下子可能也没啥事做了小孩一上幼儿园了。大把不用心看，每年都有这种，每年都有这种情况，你要这老太太往上，明年明年以后我老公不太同意，害不害老害了。所以说这些都是我们很清楚，遇到一问你打电话一问一个大爷普通话讲不准，你觉得一个大爷会做咖啡店吗？你们觉得会做吗？有几个人做的很少，哎呀，不会讲普通话，你讲的就是说你这个今天就在讲这个问题啊，我觉得这个问题非常重要啊。这个问题我希望今天我在写的时候我从今天开始，我再强调一下，每个客户当中，我希望大家在你有效的客户中间我要看到这几个，因为我以前一直在强调的，这客户大概情况里面是写的很详细。但其实我看发现你讲什么东西直接理解，即使讲你会发现，其实你讲的内容和我客户的这个大概我看的情况其实对不上。客户明明对

选址比较专注，比较关注点是选址的问题，你在后面讲什么就介绍了品牌，讲了品牌，你觉得呢，你觉得你觉得都已经中间，这已经出问题了，对评估都已经出问题了。是吧？然后包括在讲究选址的问题的时候我们应该怎么去讲选址啊，我们就一句话，我们有专业的选址团队，进一步服务的你完完事了对吧？我们选址团队可以去。

(42:41)

那这样子说。

(42:42)

吧，那这。那我说我们如果讲选址的话，也是三个原则，第一个我们选址团队，接下来第二个我们为什么要去选址？我们为什么要选择，是吧？你大概介绍一下选址，如果客户的选址你介绍一下选址怎么体验，那。

(43:04)

你如果没有店，那像我们的话会先去市场人员下去帮你做一个市场的调研，然后了解周边的。

(43:13)

一个人群消费能力。

(43:15)

各方面再去帮你找合适的店面。在你的意向区域内。意向的资金，意向的大小。去帮你找到合适的几家给你挑选又不是说强塞给你吗？

(43:33)

聚会你会讲吗？我会说我们有专业的团队，先去到你当地先调研商圈，评估市场，然后再推荐合适经营的店铺给到你，然后我们会开店，都会从选址开始吧。

以专业的角度给你推荐。嗯，其实如果是这样讲，就是讲一定要讲官话的话，我觉得大家就是说，当然我是希望大家去自己去想一些话术，就要重视这个，比如说讲选址，我说是选选址，那讲选址，你来讲你可能一开始讲啊，但是你看一出出手一之后，你肯定大概跟你讲我们的专业选址才是最爱什么的。

是吧？我就觉得我觉得这个这个一天这样介绍就可以就可以就可以，那就不是乔哥给你们培训了吗？乔哥，不是给给几个几。

(44:32)

个交代你。

(44:32)

们培训过程讲选址啊什么的。运营呢，主要是在线上线下选址，也其中也有选址啊，其中也会讲选址啊，是吧？

今天不是讲到完了就去了是吧？有大概几个有个表，然后有个表发下来不是啊，就是说我们记住啊，如果讲这个东西你们自己要去琢磨一下，讲选址这个问题，你简单介绍选址，如果你觉得选址就是刚才陈伟讲的这一套，那就是关法律，人家给你讲的，你要去介绍一下，我们选址，你说选址你可以。

这个可以吹一下**的可以。这这包装的选择没有标准的话说对吧啊，你说我们这个现在这个这个选择我们这每个我们一定要说我们每个区域现在这种，你看库里啊，库里**的是每个区域专门的选择，哪怕我们只有一个人，我们也是我们每个区域的，然后我们的选择团队是当地有这样的资源，比如说不管是商品的资源，还是有一些中介的物业的资源，我们大概。我们这里面去，然后我们会第一时间会拿到比别人更便宜的租金，或者是说或者优先拿到一手好的。

然后我告诉你，如果一个选择只会去看，哎，公司转让什么，这样子是不能做的是吧？其实我们现在来讲，我们有些我们所拿到的一些都是都是可能要到下个月才能出，或者下个月才拿出来的这一些，你看一下现在昨天他们在哪里选的那个库良品库

的那个库。人家还是开始提供的那个资料是我们拿下来的就是就是就是。那你你是不是这样讲？

(46:37)

的感觉比你们那个好像要落。

(46:39)

地多了，我只是大概开过头，我不能一个个讲出来给你们喂吧。那这是我选址团队，我的我的选址的一个介绍啊，是不是也举例啊，那我们为什么这样做呢？

啊。我们，我们在选址为什么这样去做？因为如果是像很多毛那些，我记住为什么这么做的时候我说过，任何时刻都踩别人一脚对你像有些品牌可能。

(47:03)

给你配个人下去给你。

(47:04)

服务，随便服务一个服务工资工资工资转让，然后给你搞，中间还搞你点什么费，我们公司所有的自己要做的费。

(47:11)

用只要有什么？

(47:12)

茶水就行了我们一定知道是吧啊，然后我。

(47:17)

们这边这边这个我。

(47:18)

们说一说，然后同时我们在。

(47:20)

最后这。

(47:21)

个评估的时候我们会做非常全面的，包括你的盈亏评估啊，或者是说你的大概的一个销售预估啊，这些我们会有，大概有一个我们销售客观的这个去做。

(47:34)

这样子。

(47:35)

会会给你这边来讲，我们甚至于回本周期或者投资的预算的非常清晰，导致你下来是吧？大概会这样去，那么我们还会运用一些先进的一些大的数据，周边的一些现在已经是大数据的工具来做。

然后保证你这个附近可能去，就是说是一个相对清晰的一个你你这如果你这样讲，你觉得和你们讲的那个，那客户听起来你想听故事啊，那从你那样讲，那就是那官方官方啊，呃，讲的都是一样的，是不是？那是不是客户会觉得你们这个这些东西还挺靠谱，反正就这几句话，是不是就这几句话，这几句话你们去想的不能说。每一个，每一个。

(48:21)

都要这样。

(48:22)

子去编，因为每讲到每一个问题的时候，你们只要遵循我给你们告诉你们就是把我们的这个东西是什么就要解决。第二个你们为什么这么做？这样做对你的好处呢？

其实这三个问题一起来讲，你这个公司不完美，讲产品呢啊，我们有什么产品，我们

为什么做这些产品？你如果传统来讲，我们有几大系列，有多少个sku，我们这个怎么怎么，那不完犊子了。那客户自己去看小程序比你清楚。

(48:54)

是不是？

(48:56)

那有什么意义呢？

(48:57)

你三十万sku好还是？

(49:00)

还是一百个sku好还是告诉我，那就比数量丰富啊，丰富很好，你做的过来吗？

(49:08)

是这样的。

(49:09)

吧，不过这个东西也得讲，就是给大家我其实我一直我受之以。我是叫你们打猎的工具这个捕鱼的工具给你们那个老师告诉你们直接在那把鱼送里面了是吧？那这次送你们下次送不了怎么办啊？那说到这里就是刚才讲的这个，今天时间有多长，时间多了，但是我确定我感觉大家最近的基础知识差两天一步一步盯，好像又退步了，就是两天一步盯。

说又开始又开始又开始解工资了，他记性那么差吗？是不是套路先搞清楚啊，套路先搞清楚，后面市场变那个经济市场就变了啊。这个月的云南越越南的中原专区，他说怎么去搞啊，所有的***小红帽也不见了，然后这个这个拉盘也看不到了是吧？那上个月的话术可能得要变了是吧是吧？我希望今天一会儿大家能赶紧回访一下，要一下下午是不是就会有一些这个这个这个人要过来的客户，包括明天明天周五了，你最搞下周一在那里钱，这这个星期一在那里钱开玩笑的对不对？那就不用干了，下个月下个月如果这样子，那下个月减掉一半，马上干起来。好吧，我们听听这爸爸我跟

你讲讲半天，我我希望如果今天下午下午五点半的时候我希望这个问题每个客户我只要FP，我只要FP加每个人呢，把FP加的客户按这个坐飞机讲一遍，讲一遍胸，按这个套路去做。我不会盯了你明明客户在想想你这个产品，你在咋咋给人家讲供应链，后面讲那什么话呢？你觉得就行了是吧？产品和供应链是有点关系的，关系不是太大了，看你怎么去讲了也行啊，看你怎么去讲。客户明明非常在乎费用，你讲了半天品牌生意不好使是吧？我就说了，那客户明明那是十几万预算，你给他推荐吗？因此S级好不好一点毛病都没有买不起买不起没用。