

缙里招商晨会原文转录稿

20250825

■ 会议主题	会议的主题是缙里招商的进展情况，包括来访客户的统计、签约情况、各区域的目标达成情况以及对销售策略的反思和调整。
■ 会议参与人	会议参与人是冯总、张大哥、小李、乔丹、鲁峰、伟志、鲁丰、陈飞、安凡、姚好等。
■ 创建时间	@2025年8月27日 13:05

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

创建时间: Aug 25,2025 11:54:11 AM

转写时长: 1h 10mins 43s

字数统计: 12621

文件来源: 文件转文字

(00:00)

怎么不能上，为什么不能上？你告诉我老板规定的就是不能上老板规定来叫你干嘛你就干嘛。

是啊，那我这上面出来还有什么用？这室友戴头盔了，没有被罚钱的哇，什么那么香啊，你们吃什么葱油的葱油花的味道。周六进两个来访是吧啊，周六进两个来访好像还有一个是旧的那个那个招待群经就两个，那就两个呗。呃，插头吗？先先先做，先做那个，先做那个一周的那个那个数据。赶紧做做完之后有没有那个最新的那个表？周六不是给你发了吗？周六晚上不是给你发了那个最新的那个表吗？

我不是是在你那个表情数据吗？现在你在我的那个表情是吧啊。那个成都单独不用拉出来，先先先把那个南方的先给拉出来，还没还没怎么放心，暂时不拉7加2等于9个大头，三十330010除以9除以30。喂，你好，冯总，嗯你好，那您这边是不是前几天那个有的那个抖音159 3495还有多少？

稍微这个又开挂了，就他开挂了呗。一个月没有一个月他没有，一个月一批都没有。张大哥，早上好啊，你是什么时候可以去？今天的话是你全国在广州都没有。我们的定价就是在15分钟18分钟左右，但像外省啊或者别的地方，平均就在13块钱到十一块钱期间。

那些有那些收款那些你自己填啊收款不用填，收款不需要填。16到22。一共九批啊。

这周是周几的，他就是周六的时候，他们不是有两批吗？两批就签了，到那是23号的啦，对23号的，你这个到22号的数据怎么可能要放23号的呢？

我知道你补在补，在那个来回表那里，把那个来回表补齐，等他给我就补呗。我待会看一下我先我先把这些录完，不对啊，来访周六我记得北京那边也有来访，我记得乔丹说有一个。你是现在要来访

表吗？先坐满好像好像没有北京他周一有是有的，你确定周六周六有啊他，你要不然你待会问一下他。周六的那个北京的来了吗？去了呀，去了吗？去了呀。详细表详细表等下发群里吧，我先念一下吧。截止到24号，我们现在总共来访说是31批，然后清单总数是九批，然后目前小磊是来访的九批，然后伟智跟鲁峰，然后来各来访的四批。然后旭芳跟谭凡跟辛苦各来了三批乔丹来访了三批，也是来访了三批，加上北京来比也是三批。然后隆平呢，成为各来访的一批，然后建成，目前还是未有来访的，然后一一部目前总共来访了27批，然后还差21批的一个来访你，你说一下北京的北京的和各个区域的北京提供的，然后没有做的那么详细，大概就知道了。

我下我下次做做详细一点吧我晚点做详细一点，因为我算的是总共的一部和二部的，你，你，你总共你，你总共这边一部的，有27批27批，你一减就完事了，我不知道还没算没有搞错，你27批你一部，你总共三十九批，来访三十批来访，31批来访，31批来访，难道北京就是四批吗？成都都有一批过去了吧，北京就来就来了这几批。北京53批你是三批是吧？乔丹那三批是吧啊，我记得是五批330031减6的话就是25，鲁峰也有啊，也有的鲁峰啊，鲁峰当时不是也去了吗？也去了一批。我记得是五批还是六批。河北过去北京这个月就签了一批，对嗯，然后继续念吧。二部的话，目前是来访了三批四四批四批四批，因为刚刚签少了一批四批，目前总共总数还是差七，还是差七批的一个来访，然后现在我们距离总目标来访的话，我们其实还是差29距离这个月的总目标数。

29批，包括北京的包括成都包括呢华南区域的，然后说一下签约情况吧。签约情况的话，目前小磊是签了四批，然后续方是签了两批，然后伟志龙平经过各签的是一批，然后建成鲁丰，然后陈飞安凡还有乔丹军是未开单的，然后一部，目前一部，目前总共签单的是八批八八个单，然后现在还是差16个单，总数还差十。你说现在还差

16个单，然后二部的话，目前是签了一个单，然后目前总数还是差五张单。综合来说的话，距离我们现在所有整个招商部签约的目标的话，我们现在还差的是23个单，然后等一下我会把详细的一个来访的话等一下发发到群里面，现在也可以发。我再说一下也好，每次我都说了好几次了，每次我们听到的目标目标的答题情况就是数据。如果只是数据话，大家心里面有点数，知道吧，我们，我不需要一个数据统计员，我是需要从数据上，比如说建成到目前为止一个来访没有一个签单没有，我是想知道你从他里面。你这个数据统计之前，我希望你看到一些数据，一些一些一些分析，这是问题啊。

你小李来了九批了，有没有什么成功的地方？这个月前前台也曾经一个月就来了一两批，根本没有，如果是这样就没意思，这样就没意思。简单统计下数据我都记得清楚，我记得比你清楚，说实话，我没有任何意义。那为什么每个阶段每个阶段第二个阶段的数据呢？那就是要给大家一个鞭策，一回头五天没有一回头五天没有，那我觉得最终我们是要找到方法的，不是说不是说简单过个数据，你觉得你我说句难听的话，你觉得他们听听听听，他不知道他来访了，他不知道。以后第六天开始啊，六号11号16号这样就是每次来访的时候我希望听到一些东西，而不是每个月到第六天的时候可能不是比如说一号开始，二号三号。到第四号还没来访的时候是不是我们中间就有就有就有提醒，就有这个

预警，那就六号六号没有就没有了，我给你表无所谓，这搞11号没有无所谓。那么这样有什么意思，一个预警机制，我们什么每个每个天要卡一次，每个天卡一次到第到第今天25号了。这第25天还没有来访，没有签单呢是吧？那只有一批了，你为什么要你说，你说一下，你说一下，这个月你的你自己的一些情况，你大概说一下。是目前应该是目前完成的最好的你自己的一些内心里面的一些分享的，或者是一些首先第一的话就是第一的话可能是印尼的好一些，嗯，然后其次的话就是整体这些邀约，包括签约客户都想一下，就是跟这些客户的沟通状态是比较亢奋的。因为跟他聊了很多，你沟通时间多聊了，你自己很亢奋，你就把自己表达东西很自信。

了解客户开始听，有的时候状态不好的话，可能客户说两句自己的感觉说吧，嗯，对自己的感觉说出来对，因为因为有的时候打电话容易受客户的状态影响，比如客户那边特别吵的话，自己懒得沟通，嗯，然后这个月的话就没有跟客户沟通状态，比如说客户回去看看会记得一点在这。聊的越多，自己看看点，客户可能听不进去，其他的就是就是那个普通话，可能可能这个整体的项目优势点渲染的没有其他人好。我觉得小李说的这个我，我觉得大家觉得这个感觉啊。第一回去看运气，这个说我但是运气怎么都没有给其他人呢，就给他了，我们这也是平均分的，有些人一个个来是吧？第二个我非常认同，就是自己的感染力，自己的感染力，自己的这种勤奋，我们打电话如果打到后面打到自己就觉得，哎呀，加个微信吧，都不想聊了。那我觉得自己这种勤奋，自己的这种自信，你自己都觉得自己不行了，那就自己做了再说。

所以说我们做到他们最最开始要解决的问题就是先自己洗脑，如果

到现在大家还觉得你自己还有什么负面情绪，觉得这个品牌这样不行，那个不行的话，告诉你先不要发资源。先自己调整一下对吧？先自己调整一下，然后自己找到状态，然后再去谈。我说了啊，我说了，人是一定做销售的人，一定要学会自我调整的。第一个，如果连自信都没有，我告诉你这个女孩子，你每一句话出去以后你就胆怯了。好了，我就再说一下请你请你的产品品质，你没有自信吗？喝了那么多咖啡，哪一家的口感不方面来讲不会超过经营没有自信吗？请你拥有的这种供应链的优势，从实实在在的云南到烘焙工厂，你比他们的那一块的公司要强的多吗？你为什么不自信？第三个，其实你的这种服务态度用以前的运营来说就贵族服务，这态度不够好吗？我们我们我们给客户拉的，说难听点，虚假承诺规矩吗？或者是说我们有。搞过客户一下什么他妈客户哪个真的是乔哥，真的是把客户当上帝做到极致了。运营的这些贵族服务啊，之前他们自己运营的人说我们有有忽悠过加盟商半句还是有对不起加盟商的这个态度，你像那快递到公司一样交了钱吗？

(29:25)

后面就不管了，有吗？没有吧。

加盟商提到的一个小小的需求，不是***百十个人，都在后面一个不满意这个上，这个不满意那个上，直到全部都在上，你们也不够自信吗？是吧，加盟费全套包了，差一个，差个烤箱都补齐了，现在差个冰箱不够，那个制冰机不够，都升级了。都是成本升级了，小小一万块钱的成本，差不多冰箱都配齐了，都做到透明，做到你暂时让客户没有了只收费，都尽量做到这个地步了。加盟费成本让他们去出五六万了，收购八九万块钱，贵了吗？贵了吗？设计不要钱，培训不要钱选址哪一个选址下来就是五千，都是我们承担，后面屁颠屁颠以后人家后面人家做服务做这样那样的不用成本啊，你们对加盟费就没有自信吗？

39000八的就就有优势啊，微辣可真能做到他妈就送这杯，你们自己去了解过一下吗？贴饼去做啊。提前去做，你们好好去了解一下，没有一个公司会提前去做他妈，有资本的都贴不起他从客户身上刮的油比我们刮的多多了，知道吧，他怎么可能会扣你出生呢？这是体现的是要坚信的，知道吧，哪一个公司会做的超低价的时候，做外卖的时候会给补贴，哪一个公司第一个会给。

会给哪一个？快递公司会给哪一个品牌？哎，他会能给还是拉盘，能给这第一个第二个给得起吗？给得起吗？一个单子几块钱，他们给得起吗？谁给得起？他说我就说说说这些东西你还有什么自信？

有什么不自信的，我给大家举个例子，然后早上给我说，赣州的客户老何在谈的时候，就是说从外卖这个层面上来讲，就是说我们会外卖，我们是托管的，就不知道啊，我们是交三个点的运营服务费，然后客户就只负责接单就完事了，没多大毛病吧，哎，充你该充的钱充了然后货盘这个货盘，这个对

我们整个的设置。那我们做，那你负责把单接好不要出现卡单，不要出现这个服务单就是信托方面搞好就完事了，这个客户就这个客户都给乔哥说把说老婆说就接待事情，乔哥都骂骂老婆，我说这个事情不是说。什么问题？就是这是反映我们对客户的这种诚信知道吧，而实际上本身是没有问题的。外卖就是我们做好客是负责接单的，没问题的，但是就我们就这样子的一个承诺，一个是不允许的，在谈论承诺吧，就事实就说事实，那我们都会要要求不能这么去做，是这样子的吧？

那我说的这些东西就是首先你们自己要建立自己的自信，要先建立自己的自信。如果你觉得有半分的不自信，你先自己调整一下，先自己调整一下，不行就先休息两天，因为人的状态是需要调整的。

知道吧，如果你一直绕不开这个，你一直不自信，我告诉你，你今天电话是不行的，我觉得小李说的很好，你就带着负面的情绪，你就觉得这客户我变大了。你就觉得这个客户哎呀我们确实有点贵了。如果你觉得我们有点贵的时候，你打电话好好去考察两个加盟试试考察两个品牌试试，你自己去打电话去试一下，去抽两天时间抽一天时间去去，为了考察也好去考察也好，去广州嘛是吧，或者亲自去考，考去去详细的去问一下什么爱咖啡到底多少钱，我觉得这是一个很很简单的方法吧？

自己去找找感觉啊，问清楚一点啊，设备清单发给你看，你看发不发给你哪些产品，什么品牌的那那天谁都说了，你用的是隔米来的，他们来八千来个几万块钱，咖啡机二十杯就能冒，你去干二十杯就能冒烟，咖啡机你敢用吗？你是商业咖啡啊，你早上面要你用，用的时候那干一两百杯啊，你去华强路那些咖啡机，两台咖啡机都给他干冒烟了。隔壁来的看不见联系，所

以说这是基础的知识。

好治病机我们也干过两百分，我们讲的他们干干干个百八十单的估计就没兵兵都不够用。为什么要升级升级这个治病机六千多万知道吧，你可以治病机六千多万我们的成本，我们的成本在哪里，你可以治病机六千。一个收银系统加上软硬软硬件一起也是六千多，这都一万多了。一个咖啡机三万来块钱，五万来块钱，七七八八那些那些隐藏柜，那些那些那些那些乱七八糟的东西比较钱，这账算的过来的，这账算的过来的，你就算几个大件你就知道了，你说这样就有制冰机，他给你配一百多两百多的制冰机。

一年一千多块钱，我有治病剂啊，那就像车一样是吧？我也有过这样几千块钱的炮，

不知道十组还是八组的车，我也有这样的有用吗？你们这些人我举得难道不明白吗？啊，我不说那么多，那问一下这几天今今天明天的预计的来很勤奋。

说一下啊，目前确定了没有确定了没有，那你怎么打电话你自己看，你短信啊，看你短信。那我觉得这次你你之前那些说说你就先回来，他昨天联系完了他，跟他老婆商量之后下午就给我答复，就那个下午下午答复是是，说来看你自己答复来看一下那个。去吧，今天下午你确定你确定了吗？叫他去，嗯，没有确定，因为我们一推，他就说，那我就先去把他公司就给他，他说我先去别的公司，他怎么回事，我问他了，他不愿意说，然后我们这边也就为了他是学有有点嫌我们贵，那那可对比在这我们贵啊。

他可能有饮品，他不一定只做咖啡厅反正的话他就说那客户是哪里的新疆的，但是呢，他是在新疆那边开，但是的话他我跟他联系的时候，他在上海，他是做设计的，在出差，然后的话也一直在考察项目，然后的话就是过来他专门考察项目，还是专门来考察项目，但是的话就是

肯定不止考察我们一家。去跟他沟通的时候，然后昨天昨天他说要休息一下，今天的话就是我昨天问他的时候他没回复我，然后今天问他说问他几点钟过来，他说我先去给他公司看一下，然后的话就是看情况就没有了，关键是我早上联系他的时候，他已经我问他你是对比哪个女孩，他说我现在不方便不方便说。对啊，因为很多东西都是要提前备料的。对，周日就是周六是在的，没有，因为实际上呢，整个门店的话呢，它。周日的时候他是没有什么客户的，就是我们C端是没客户就全部就是服务，服务你们招商，如果你们没有来客人的话，我们晾一天可能七十多块钱一天或者一百一块钱，就是基本上是白开在那里的，但是人工也要付的那样子，那这样子吧，就是以后的周日都去遵义去迎新的员工，以后就往那里去吧，你们那天我说的就是这个事情的话，就有一个客户可以改到遵义。因为何总不接，那我已经我就给你安排了，我就跟我一直说了，后面你又说客户初一可以，你问我一次，我就跟我一次说好了，你甚至不行，我们可以过来接的，那后面你又说的客户可以周一再来是吧？那我想着能够尽量跟他沟通，就沟通本本身，他是说他因为一早就到广州嘛，那他说要休息，那我说那要不然我们本身正常，也周末也休息。然后的话，他说那可以，那就约周一吧，那行吧，今天今天，今天下午进去进去嗯嗯那个其他的其他暂时没有确定，就是那个有一批那个北京那边的也是待定，因为他本身就在朝阳区北京朝阳区那里，但是他是你这个只是有一个资源吧，这个印象这个资源的印象。也算有一项，也算他是准备要搞咖啡，但是的话他他要先看对他的意思就是说我先不停的先谈，因为人家是自动上门去谈，然后看情况，如果说呢那边没谈好，就去我们公司

，那个人家都说要等，那我只能是等他回话，因为人家主动上门嘛，那个品牌一定要一定要打的。遇到品牌，这你你都非常清楚是库里的，别让他去看嘛，你直接不是不是让他去看你这个时候一定要把库里给干掉了，这是招生最基本的理由，干不掉啊，人家就主动上门去谈了，我怎么怎么？

对啊，你不铺垫，那你没办法，首先这个意思是要有的，我要不是一个都不做，我告诉你，我说过了这个做做销售就这样子，要一个都不做一个都做不成，要不就做了。就是这个话对吧？打库里怎么打你你知道吗？去吧，打库里也怎么打，没有什么很很好的方式，你没有很好的公司，那你觉得客户那开回来肯定继续开回来讲，再去看一看会议继续看对不对，遇到那环境就那你看呗，看了以后反正我就在这里，你愿意就来呗，如果这样怎么这样怎么搞对吧。

(42:36)

要学习了，要学习了，我讲过多少遍了，我讲过多少遍了，就是说首先我得有意思，遇到这种情况下我就把水搅浑了，那么我就你就说我借也行，那么库里我用我实力怎么样，知道吧，你就说你看不起我，人品都可以，我人品就不行，我不要找了，怎么说？你，你说一下你先说一下，你先就是说他这几年开店快，搞电影快啊，然后各方面要出点，然后他各方面答应的一些政策，什么补贴啊。三个点，第一个抽烟抽点嘛，第一个抽烟抽点嘛，还有一个就是费用嘛，这是一个他的一个呃，首次投资其实也跟那个瑞幸也差不多，可能就一半。他没有那么多，人家十万块钱就可以开了，你不是写了半天，我天天跟你讲那么多都不知道吗？

十万十万块钱就可以？对啊，二十万二三十万嘛，五六十万，我报的是二十多和五六十都是一个级别吗？是一样的10%叠加嘛。大概第一个就是第三个点，第一个就是第二个，就是京东活动停止之后，整个库存的所有数据大量大幅度下降。第三个我讲的就是那个他们的一个进货价也非常高，我昨天看视频里面说进货价，你说一下你说一下，然后开店不赚钱，你生意。看着那么火爆，但是你的第二点没有啊，就外卖很好就不赚钱，那你去开车去干嘛？

很简单，我我我记得我总结过多少次，我还发到群里面了，不是大家，大家都不是我说话的吗？不好使啊。我发群里面发好几次啊，我说过我还专门叫杨好做了一个表给大家发。从去年十月份到今年五月份开了三千多家，就是开了一总共开了一万家，然后开了就去年十月份，到今年五月份增加了3500多家，结果又砸了3500多家，你敢做吗？

我还专门叫他做了一个资料统计了一个表。这是你愿意你就去做，你愿意想当炮灰，你去做，这是第一个

，这是必须要做的。第一个知道吧，开多少家，倒多少家，你敢做你就去做，嗯，第二个几块钱三块多五块多忙死你。生意很好，每天也几百单，为什么特别？为什么涨业，为什么涨业？那是开卖一单亏一单啊，因为你补贴不到位啊三个月的补贴不到位，你，你连交房租都没有你真觉得他补贴能到位吗？

他拿什么给你补啊？库里到现在融到一分钱了吗？资本上融到一分钱了吗？有多少人走到库里的？你告诉我你们看。陆正耀，现在负债现在被执行二十几个亿，拿什么钱？

无非是拿张三填李四的，李四的填王五的几块钱一杯的咖啡卖几百杯。我们不否定生意人好看，谁赚钱洗手赚钱啊，洗手都赚钱，你倒闭了为什么？因为你这是炮灰，你看多少单的单数老样子，你去说第三个，他出的这个补贴的事情有多少？加盟商说，因为这补贴没到位的，没有按这个执行，到后面的补贴到处去采的啊，说这边去对账，对不清楚的有多少，去自己去抢小红书看看，自己去抖音刷一下有多少库底库底的血本无归的。

你去吧，够了吧，讲三个就够了，我讲那么多遍了，这东西陈辉你也是人才了，你说你讲了三个都不靠谱，三个点你哪怕讲对一个点，不是你天天在打电话，难怪你来补一个可以气啊，你的话术，你的话术，我觉得你你我每次跟你听你电话术讲的时候。就是一点干货都没有。

说实话，来来去去大白话，你能把大白话你讲到鲁风那种层面上，我觉得你那你的大白话也讲不到人家那个层面了。知道吧，人家卡点的节奏掌握，你能达到鲁风那个水平，我都懒得管你我跟你讲。小雨听鲁风打电话吗？你看人家对节奏的把握是没什么干货，人家来来去去也就是大白话，品牌的東西讲的也很少。但是人家关键点的引导，对客户就是这

种引导，或者这种压制能力和这种来访的邀约的卡点各方面来讲掌握的非常好。

明白了，大白话，你你大白话，整个这个非常也行啊，是吧？不是我在转转复复的讲这些东西如果你不知道得问，因为要知道你不懂打瑞信，你得问你的群里面提问我会打，但你首先你得知道，首先得得干啥，你知道吧，得干啥，你知道吧，这是意思问题。他说这是意思问题，连意思都没有你说吃饭的时候，你这个肚子饿的时候，你知道吃饭啊，那这是吃馒头吃面条还是吃快餐？那是最最想其他的问题，知道吧，你得先干对吧？

每个客户你就说你看看呗，反正你选呗行就选了，我们不行就拉倒呗。我靠，这么佛系吗？注销就这么佛系的。改啊，续房，你这个你赶紧改过来过去，那说明不了什么，你为这几个来访过去，你这个是说明不了，可能你们一起非常，但是说明没有什么，这样子下来你搞不定的这样子，嗯，一批带地北京的吧，这两天还没定时间，我也是问这两天。就这点，我们今天再确定一下哪里的北京哪里的就北京就北京北京的没有确定，但是我今天下午打电话确定有一个成都的，当时上次说的是周一周二就是告诉他安排人去考察，还有一个就是广州的。

说了，跟他女儿沟通之后过来考察，但是我还要今天下午再去个电话，这样子需要需要这两天这个因为没有没有几天需要这两天这个希望能看到你，你愿意谈钱，如果北京的。确认我这里上周确定两批就是那个呢，一个曹女士，一个那个张总在，一个在汕头，一个在那个湛江的时候，这周回来，然后刚回来啊，对，他就是一直在老家嘛，本来是说好了，月底回来嘛，新增的很少，嗯。你每天打多少电话抽烟都抽不少。我们希望就看到大部分时间都是我看到外面打电话就是没有业绩就抽出来。

谢谢。嗯，今天有个去北京的，不是今天就几个商，然后这个电玩城已经决定接了，嗯，还有一个是深州的深州的，他比较看好我们这边的，但是他不是我们偏相对性，因为他咨询的是对性。是我们还有一周时间，刚好一周时间，这一周时间，我们至少要今天早上有风雨多看飓风的那个下午这个。一定要有这种意思。我希望我们最后这个单是一定要完成，然后没有开单的，特别是建设桥梁，我们现在没有开单的建设也是也是差了几日了，就是这个月没有杀青。

必须，那乔丹也是，虽然是新来的，新来的，但是我们都是有经验的，都是小白，都去找一个机会，你可以靠靠这个靠这个资源，然后这资源也就一半有效率，就这一条资源，如果这样子基本上都，那基本上很难短时间。为什么要把资源库给大家调整到最小？我们去让大家有更多的机会去去量。但是就最近我们看到的北京东海里面去捞到多少多少人出来，我希望大家电话来打起来啊。最后一个问题，我那天我反复讲过客户来讲，现在来讲。从客户最关心的什么问题我就说一下你现在跟你讲的客户最关心的几个问题，我讲过了，我们不讲太多了。现在从最开始变化，客户最关心的是三个问题，先我们先从这个意思上去做，还记得。呃，那个客户来客户来客户服务怎么样？不是我这个，这个我也是想过的，为什么我为什么会用今天的问题，因为如果你没有这个意思去对比这个这个客户，我们前面讲太多东西不对，比我就说了，那客户我再强调一下，今天我再强调一次啊。我说客户最开始问的是什么？因为我们是信息来的，所以说一般情况下不存在说啊，这个品牌，人家对你这个品牌的这个问题，但是你没有负面一点，其实客户对你的品牌他不一定认同很了解的，所以说一定

是他对你的品牌知名度方面他是质疑的，他不说而已，知道吧，他没错，他是做了经理来的，问你经理怎么样，但是如果你绕开了经理，你不讲一些经理的这个这个这个大概的一个介绍的话。我告诉你撑不住他的你以为他咨询经理的来他就会，他就会会会认可你的品牌。所以说不管怎么样来的时候好，你是从不管你从哪个地方，我简单用二十秒，我先讲一下，给你大概讲一下经理这个品牌，那经理这个品牌是怎么样子的，有不少的第一，然后肯定是排在哪里的。华人是第一的。目前整个行业当中，目前整个咖啡加工品牌当中，除了自己的，那就是你这个心中品牌生意，你得把这些东西先讲了给客户，把这个大致的帽子给标签给他标好，那客户怎么都不知道该做的问题，费用问题他会问，这样子会问投资。那加盟费怎么讲呢？那天我我们说过，我们加盟费最主要是强调不要去不去解释我们什么构成，哪个战略没意义的我们先要搞清楚，先要让客户问加盟的人，客户知道报三万多的是什么玩法，我就说了，要不就二

次收费，三次收费，四次收费，要不就是虚假承诺，后面的得得给你配置，假的是假的。

(58:22)

你是什么时候你来那些乱七八糟的我都说过了要不就是从后面一定从你的物料当中给你给你载回来，要不就是收你要收你的管理费是不是都不便宜，反正前面你交给他的钱，每个人就你前面他付出的时候你都是肯定的。那我说过我们一定要把加盟费这个东西转换成优势。

谈到后面人家客户觉得你才能靠谱，你三万多不靠谱客户自己的一个评判知道吧，做咖啡三万多来讲的话，你是咖啡机买的，也就没人买过咖啡机，你觉得怎么会靠谱呢？怎么可能不收到之前呢？是不是这个这个这个很自然啊，先把这个大的行业费用的收取的规则和大概一个构成大概讲讲明白，让他觉得，哎，具体这个阶段十几万的阶段靠谱。合理，这是一定要特别好的。第三个才讲我们这个品牌的可行性，记住是可行性，是品牌介绍这样的更具体一点的品牌介绍，这个还是要有的吧？

不管是冲着我们的我们的这个来。冲着我们冲着我们的这个竞价来，还是冲着我们的这个信息流来，你大概要花二十秒的时间去把这个品牌介绍。这个品牌介绍我不希望听到，说我曾经于2020年，我现在有多少家店我就没意义，要讲东西是吧？第二个费用问题，费用问题我已经讲过了，不要到时候说我没讲过，我就跟你讲，我天天在讲东西。

不是讲你这个我包含什么培训费设计费解释这个东西没卵用，知道吧，而是要告诉客户行情行情是什么，他妈最辛苦，最新最新的设备只有二十几万十几万还处理处理这么多点库，你说设备怎么给你租赁，那么出面要不租赁，那不就是贷款是不是你钱。前面前面的保证金是不是钱五万块钱保证金是不是钱够你够你买的设备了，都加盟费了，是不是设备你是不是还得付过付付，付多少费设计费还得收一点品牌使用费的，收一点保证金收一点，

估计你好好算一下账加下来该不该你做你他真真实实交的名义不同，你真真真正正交给自己的人家也要交十万啊，我们收到钱。十万，你得到什么？交十万给我们得到什么？没去分析，没去想空姐都交了十万，他们你啥也没得到，后面你还得分期付款知道吧，所以说缴费用时候你得把行情给他讲清楚，而不是均匀去讲，我里面包含到设计费用，你这设计费不合理啊，你这培训费怎么那么贵，你是什么什么导入费，这个系统导入费什么这个吧。你试一下，你讲一下这个事情就是要讲行情，所以说这一点你必须得知道同行大概的呃方法玩法报价是怎么报的，我不要求你们记住他具体到多少钱，能知道他的报价是怎么报的。第三个，只有这两个人对比以后就是在讲，第三个就是请你的可行性。其实你的可行性其实很简单，可行性，非几个东西一

个就讲我们的模式，我们讲我们的模式，成功模式啊，成功模式，供应链精讲座，超级美食超级早餐。

是吧？服务第二个案例，我觉得这个是你们最缺的，这个也好也好，到时候阿姐来了都是你和你和阿姐都是商量一下，我们哪一些案例出来，就是没有刻意去找那么假的案子在一起是吧？那么不是不行，拼得拼，我觉得我跟他们肯定的。案例就是说什么我，我举了这个例我就能我我我我这个电影多好是吧？那其实我们开二店三店那么多客户，他不挣钱，那不可能去开店对吧？其实我们有太多的二店的客户，三店的客户，我觉得这些东西这是可以说明一切。啊，还有我们确实有一些大的一些动作，比如说我们现在做的是和和中山大学做的这些素材，而且中山大学那些就假如现在做的那些素材的话和和那个现在上次他不是说说想做一些什么，中山大学的好多的这种互动的东西现在在有变动吗？

没有啊，这个中山这个我。对他只发了一个出来我我也看到了他目前出来应该是在17那里，到时候可以拿一下。我们现在是这样的，我们做了非常多的东西，但是这个东西就几个人知道是吧，其实这个东西我们要把它用到极致，用到极致的，然后你找一下，你看，找一下能不能找到。云南洛宁政府的一些领导的一些火影的或者这样的素材，到时候给我们找一下，去群里面分享一下也好，或者分享一下，因为这个东西有政府背书，有政府的背景，是表明你这个品牌是在供应链是大事的，因为现在别的供应链就说我***我都有供应链，但其实***全是有利的，知道吧，那为什么上次我跟乔哥说我说让他去多拍一些这种，这基地的一些就是特别是种植基地啊，或者等等的这样的一些一些东西。就是进一步的去夯实我们在供应链顶端这种真实性。

而且说这个这个到时候你这个素材，上次你们去拍，我们看到什么太多的这个东西出来，还是把这个东西到时候到时候你给我要好这边，我们把这个东西多多拿一点，因为这个东西是目前来讲是我们和别的品牌的差异化的一个非常重要的点，我们天天去**，说我们这个这个供应链怎么怎么做，但其实就停留这一。这。这这嘴是啥？就是我们实际的真真实实的，因为现在拉环，你说它有供应链，估计也有供应链，绝对有供应链，而供应链可能出来一点，可能就检台机器一个设备，所以这才是我为什么说我们要把最顶层的上面的种植基金，这个这个合作的一些东西都要把它定多的，这个素材要收集一下，就这个意思，因为这个才是不同于供应链，很多人对供应链的理解可能还基本上基本上体现在维有个工厂是吧？有几台设备，但是。我们其实是还做一层地上一层。上次乔哥去我其实我我我，我有时候

我在也遇到，我在谈客户的时候我就说了我们去，可能我们是去检查一下我们的豆子的生长情况，或者是收割情况，我们每年都要去好几次，我是这个最**的。因为就表明我们在供应链这段的品质把控。这段我们是做的事情，也表明我们实实在在的这个我们的这种这种这种合作的经济也在，而不是去去。所以所以说这一块这种安利性的东西，我们现在要强化一下强化，把我们能做的一些落地的安利性的东西都展示一下

好吧。

今天时间关系啊，早上讲太多，今天做的有点长，讲了一个小时，主要先记住三个点，先记住这三个点，多了就都记不住了。我讲的再讲，先把这三个点记住，这里第一个我们就忽略了，因为这第一个这客户一问啊，经理的，你就以为他中国你来的，结果发现***做奶茶去了，或者做其他品牌去了。所以说提你的这个那天也好，那天你说的那几个钩子在前面的一些东西你总结一下让你提一下，有周五的时候你发给我，这会发给我，发给我做了一个视频可以发，不是视频这个这个这这个这很简单的视频问题。还有就是我们需要一些基础版的，哪怕是一个一个一个人发给你一个H5或者是一个什么你现在要想去做的事情是吧？小明一定要做我们招商工具的生产，就是剪视频剪视频剪广告视频。

他需要为我们的招商输出一些工具，有个客户到到那边，我先过去到楼下了，到我们那边楼下了，不是你不是你们客户吗？不是他那个那个那个突然之间就来了，这是另一个客户，突然之间上前两天约，一直一直不说。然后现在直接到我换到我们公司楼下，然后。然后去把这个这时候小零件可以动起来，知道吧，我不希望只看到图剪广告，我需要一些账户素材的数据，先立标题给我，现在立标题给我，到时候我会立给你

，因为我们这东西干妈妈讲讲不明白，那还是需要一些素材的，品牌类的产品类的，什么类的，其实要有一个短片短的游戏哪怕是两分钟的是吧。我觉得术前要单独的补一个有点数据类的很好，要补一个就可以，可以现在靠嘴角明白的问题，好吧，大家有没有什么要说的，有没有抓紧干活啊。你们不参加会议的吗？如果姚好不在的话，一般都是我去啊，一般他都在的，一般他都在的哈，除非被乔总叫过去了，嗯。