

电话邀约SOP

	邀约sop	邀约话术
1	第一通电话	了解客户信息，收集信息，挖掘痛点，塑造价值，发出解决的方式
2	收集资料	1, 个体情况表2, 之前的报告3, 照片4, 视频5家长的总结
3	反馈教授的反馈	二次收集客户信息，目的是确定是我们反馈给教授的隐藏过程
4	再次确认信息	客户确认信息，再次铺垫检测项目，目的是再次和客户确认她是否信任度高，确定是否需要检测
5	第一次开检测单子	检测单，个体情况表打印出来，标记记录
6	收费	完成收费
7	注意事项：邀约的底层逻辑不同：省时，省力，省钱，省心	
	1. 销售人员自己要认可直接检测和线上咨询，线下咨询达到一样的效果 2. 直接检测可以节省时间，节约差旅成本 3. 可以快速完成检测，不用排队教授咨询时间 4. 销售人员需要多费心思，多花时间和家长沟通，反复反馈给教授	