



## 校区如何通过 21 天突破 65 万业绩

内蒙古巴彦淖尔市临河建设北路校区潘聪

“自强不息”是讲课的主题。

没有抱怨，只有行动力。既然我们作为投资人已经投了钱，就应该把精力集中在如何能让学校赚钱这个事情我希望今天的分享，就应该想更多的办法让校区向正向发展，而不是天天在抱怨支持部，天天在抱怨总公司给我们支持多少。

我们要脑袋对着家长，屁股对着领导，把精力放在收集信息上。要以家长为中心，以奋斗者为本，来把家长的公关工作做好，来进行一对一的沟通。咱们不要怕人才能赚到钱，钱给多了，不是人才就变成人才。在公司，一定要按价值定薪，上不封顶，你有多大雄心有多大能力，公司就给你多大薪酬。我们要专注于做事情，要想阿甘一样地专注，所以我们前两个月什么都没干，只做了一个事情，就是收集名单。在这两个月的时间里，为我们后期的工作奠定了很好的基础。校长应该给老师们灌输的一种思想，就是必须按照公司的要求去做，没有名单就没有学生，只有出去体会了要名单的不容易，因为她觉得地推了，他也有出一份力。而且我让他们要像狼一样地去跟旁边的竞争对手来竞争。只有你把义学智适应的优势完完全全理解了，你再跟家长沟通时，再跟学生沟通时才有自信。让大家在校区就像在战场上一样，把自己的话术都练好了，不断地再互相批评，自我批评，这样的话大家这两个月内就有一个很大的突破。

我想告诉各位校长，支持部给我们的方案都是经过深思熟虑的，

所以我们真的要认认真真地考虑，不要去挑毛病，然后把方案认真地执行，这样才能达到好的效果。少说多做，多听智适应老师的话，这样我们才能少走弯路。

**和支持部团队无缝合作。**通过赠送礼品的方式留下近 170 名家长联系方式。

告诉大家奖金制度；让大家了解产品，而且让大家有信心的去卖我们产品，我们效果非常好，我们公司特别牛。把这些信息传达给我们每一个员工，让每个员工陆续追单，之后我们的业绩突飞猛进，才有了后来的大业绩。

**办学员生日会，增加粘性，促进成交。**通过这种联系，大家相处不那么生涩，而且对学校信任感也大大提高了，促成大单。中秋亲子活动，继续加单。

只要你相信我们公司，放开胆子卖产品，相信产品质量，就能做一个非常好的业绩出来。如果你想真正地把业绩做上去，就要按照总公司支持部的思路来，一点点地办业绩，尤其是课程顾问，对产品的信心和了解决定了成交价钱。教育本身就是奢侈品，家长都在拼教育资源，为什么买学区房，为什么进名校，都在拼钱。大家一定要知道我们的价值，我们能卖出高价来，而不用担心公司松鼠AI的品质。一定要鼓起勇气卖大单。