

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

全国松鼠 AI 的校长，大家晚上好！义学智适应的各位领导大家晚上好，栗董事长晚上好！我是潘聪，今天有幸能在群里跟全国的校长一起来分享：学校如何通过 21 天突破 60 万业绩的技巧。我希望我今天通过我的分享能给大家带来一点启示，也希望各位校长一起来探讨把学校业绩做大的方法。“天行健，君子以自强不息”，大家看完这句话以后，印象最深的无非是后边四个字“自强不息”，这是我今天讲课的主题。

各位校长都来自于不同的行业，都是行业精英，今天选择了义学，就选择了一个非常好的，非常有前景的行业。我们今天已经成为了投资人，所以我觉得应该把所有的目光放在如何赚钱这个方向上。我今年 3 月份考察了义学，考察完交了钱，回到当地的校区就积极地筹建，开展建设校区的工作。在那之间我就发现一个问题，我们有好多的校长都在一群和二群里说一些消极的话。我想跟大家分享的是，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。我看到了好多校长在抱怨，其实我也是半路出家，一开始也不是做教育行业的。我希望今天的分享，能和全国来自各行各业的精英一起探讨如何能把一个校区做好。我们既然成为了义学的投资人，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。其实我觉得在这个事情上我们更应该想想自己应该为总公司提供什么条件，比如现在好多在准备开业

的校区，什么都没有的条件下，要求支持部到当地市场上去支持。我觉得这个事是学校校长自己都没有想明白。

我当时加入了义学之后就一门心思地回到我们当地，一个边陲小城，50万人口的城市，而且我面对的学校是一个很普通的初中。我觉得既然我投资了义学，并且在那儿简单的听到了一些操作的办法，让我回去拿名单，所以，我回去义无反顾地只做一件事，就是在学校门口收名单。我没有心思去跟学校互相探讨公司没做对什么，而是在想，我如何能把名单收回来。那个学校是一个非常普通的中学，我每天安排老师到学校门口，一个星期要收100个例子，当然不是所有的例子都是真的，因为现在好多学生，他要给老师们留些假例子，所以我雇了一些大学生，包括学校的老师一起去做地推。每周可以拿到100个真实例子，这就是我的目标。我一直持续了将近八周时间，通过各种渠道，包括地推，跟当地家庭教育基金会联合进学校，一共搞到了2100个例子，这就是我当时最初的例子来源。而且我通过学校家长和门口汉堡店免费给孩子送汉堡，在近八到九周的时间，积累了2100个真实例子。

我3月5号投资完义学之后，边建校区边再找例子，当时我对我的员工和在校老师说，我们要脑袋对着家长，屁股对着领导，一定要把所有的精力放在收集名单上。所以我们在建设校区的两个半月之内，我们收到了2100个真实例子。我们要以家长为中心，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。在校区，我领着老师在每周周五晚上放学的时候，在校区做一个大规模的地推。我在校

区跟老师讲，我说咱们不要怕人才能赚到钱，我说钱给多了，不是人才就变成人才。我过去并不是搞教学的，而是做一个技术课程，技术课程那边老师的提成，完全是按照“多劳多得，少劳少得”这种原则。一年的时间里，一个代课老师能拿到 60 万，所以在会考这一块，现在每年有 1500 人次，现在的在校生也将近 300 人。我跟学校所有的老师都讲，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，因为大家都习惯于出去收名单。现在好多的老师都不愿意出去收名单，就觉得我是教学生的，我就应该教好学生。其实校长应该给他们灌输的一种思想，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，他才能真正的把学生较好，因为他觉得地推了，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。我们当地也有学大，新东方，虽然它们是大牌子，但是我们松鼠 AI 也有自己的优势，所以要一定要看好自己的优势，才能跟别人去做竞争。我要求老师每天要不断地听课，反复地看视频，这样才能抓住咱们学校的优势。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。我们的老师基本上每个人都把视频看到四到五遍，每个人都要写一篇自己对义学的理解。这样就奠定了他们对义学坚定的信心。老师们拿到例子以后每天要跟家长打家长沟通，之后每天我们要跟各位交流在打电话的过程中遇到的困难，比如怎么被家长拒绝，原因是什么，要总结出来哪些话说的不对，要

反复的练习，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，这也是后来为什么沟通好的一个重要原因，因为大家专注于这个事情，所以才能把这个事情做好。

后来公司支持部来了吴梦娇老师，她给我们出了一些点子。当时校区的老师，校长，对吴老师的一些做法有些看法，但是我觉得吴老师他们既然是总部派过来支持我们的，我们就必须把他们的话认真的听，再去慢慢地做，不要去挑毛病。当我们把吴梦娇老师团队的话，他们策划方案，拿出来去认认真真做的时候，就发现我们真的是外行。所以我想告诉各位校长，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的考虑，不要去挑他的毛病，然后把他们的方案拿出来认真地让我们的老师去执行，这样的话我们才能达到好的效果。所以说，全国各位校长，少说多做，多听智适应老师的话，这样我们才能少走弯路，我们把他们交给的任务一个一个地做好了，我们才能达到非常好的效果。

在9月4号，吴梦娇老师定了一个9月9号开一个200人的会议，这个时候，他给我们制定一个目标：我们天天要打电话，因为我们有2100个号码，四天的时间来邀约200位到场的家长。当时我们是非常有压力的，我们不知道能不能完成这个任务，但是我给团队打气，我说一定要相信公司的建议和策划方案，全力以赴地去做才能知道能不能办到。9月4号，吴老师到了以后，我们基本上每天打电话打到晚上11点半，12点，吴老师他们总结完之后，一般要工作到三四点

钟，我们第二天早晨要早早的起来，八点半要到校，所以这四天有八个老师全部在全力以赴地打电话沟通，把名单拿出来一遍又一遍打，每个电话基本上都打过两三遍。第二天的时候订了一个酒店，订完酒店之后我们心里都很慌，不知道能不能约来两百个目标。2000 多个名单已经打了两三遍了，在 9 月 9 号那天我们都没有信心家长是不是完全能来，吴老师帮我们策划给家长送油，一人一壶油，租了我们当地最好的宴会厅，当时的费用是 8000 块钱一下午，从下午三点到晚上六点，说实话我们也是真的没有信心，我们感觉要相信公司的策划，所以，全力以赴地在做。因为前期做了大量的工作，所以在后来那天下午我们一点钟就过去了，一直在等结果，三点的时候，慢慢地那个会场就热起来了，一共来了 169 个家长。而且在不确定的情况下，就能到场 169 人，我们真是非常高兴。吴老师除了给我们做一个很好的方案之后，他还从贺兰校区（当时成绩比较好的校区）找来两个初一和初二年级的孩子，这俩孩子都是提成绩比较好的，还有两位老师都到场了，都是支持部的，他们分别在讲公司产品 and 优势。我们四个人上场，基本讲了一个半小时，家长听完我们的讲解之后，对我们的智适应有了很大的了解。我们团队之间之前并没有互相磨合过，当时大家都在全力以赴地做事情。我们雇用了将近 15 个大学生维护秩序，给家长发放矿泉水，还有笔和纸，维护秩序，我们的老师都在跟家长进行沟通，介绍产品，我们的活动整整做了一个半小时，当时这个效果非常好，因为讲课老师讲的特别专业。家长在会议开始之后基本没有离席的，都很认真的在听，当时我自己也在现场，感觉到咱们智适

应支持部他的好多内容都是非常落地的，能抓住家长的心，知道家长的痛点在哪里，当地的考情分析也说得非常具体，让家长都吃了一个定心丸，对我们松鼠 AI 智适应有了很好的了解，有了很大的一个信心。再通过细节的分享，让已经有成绩的其他校区的孩子的分享，展示了我们的成果。当时因为我们校区并没有在校的学生，请来的两个学生，他们通过分享自己是如何认识智适应的，在智适应是如何提分的。智适应的优势从一个孩子嘴里说出来，在家长面前就有很高的可信度，家长觉得这两个孩子分享的特别棒，给了很长时间的掌声。我听完这两个孩子的分享，就感觉到智适应确实对他们成绩提分有很大的帮助，把咱们的优势都说得非常的好。在场学生家长有我的同学，跟我示意了一下，表示非常满意这两个孩子的分享。

到了结束的环节，我们有八个老师在前排，还有四个老师在后排，在家长退场的时候，家长一人拿了一桶 28 元钱的壶油。当时我不知道买壶油合不合适，后来吴老师告诉我，因为要过中秋节了，每家人都要用，这个礼品送的非常合适。来了 169 位家长，我们准备了 100 套壶油，我也不清楚这些壶油能不能给家长带来吸引力，后来发现这个选择是对的，因为家长领取 100 个，他们登记了自己的姓名，孩子的姓名和自己的电话号码，还有将近 70 个人在那里排队，我们就告诉他今天这里领不到的话，你可以到校区去领，然后他们留了电话。我们在校区为他们准备了壶油，这个壶油的价格并不高，28 块钱，但是后来这些壶油起了很大的作用，因为有些家长确实爱占便宜也好，或者真的需要壶油也好，将近有 45 位家长，回到校区来拿壶油，在

这个时候我们就有沟通的空间和时间。我们并没有沟通完之后马上结束，而是在会场结束之后进行了很好的总结，接着第二天邀约一些重点客户。当时有一些家长围上来问我们八个咨询老师具体的收费，打折。当时吴老师设计一个打折仅限3天的方案。围过来大约十八个家长，我们第二天就邀约了13个到场家长，从早晨八点钟开始谈单，一直谈到晚上12点。在第二天的时候就邀约了13个重点家长来校区。当天晚上，吴老师给我们制定了一套方案，过去我们已经有几个小单，40课时或者60课时的，当时调整的方案是由小单到大单，从40课时跳到100课时，扩科从一科扩充到三科。我们的老师过去是不敢谈大单的，觉得40课时已经卖的很贵了，而且在当地我们是价钱很贵的课程，通过一些沟通，发现我们应该大胆的去试一试，结果在第二天我们谈单的时候，就由40课时变成了100课时，由一科变三科，甚至有的科目达到300课时，这样我们当天成交了十万万零八百块钱，谈成了13单，当天有两单两万五千八百块的，这是我们从来没有想过的，家长已经买单买到了两万五千八百块，当天晚上12点结束之后，我们突破了10万，我们学校欣喜若狂，觉得这个成绩太惊讶了，我们当时目标谈个三四万就可以了。

为什么家长会由40课时买到100课时，是对你的信任。我们不能把价格做低了，因为做低了再也没有办法挑起来了。当时我们卖每小时120元，后来我们调整到了90元，因为相信我们的产品，相信我们的提分效果，所以把120卡在那里，不给他打折，结果突破了十万块钱。我就是想告诉全国各位校长，你其实没有认清楚我们有多好，

也没有信心认清我们的产品的品质和它的功能有多强大，包括提分效果有多好。所以在你卖产品的时候，你要充分的了解产品的优势，智适应的优势，提分的效果，号称提分神器的智适应松鼠 AI，你越全面地了解，越有更多的例子，你越能把他卖好。后来我们不断地加单，不断地售卖，我们朝着 100, 200, 300 课时来卖，而且是单科变双科，双科变三科地去卖，我们那天就像打了鸡血一样做到 10 万的业绩，给所有的人一个很大的惊喜，让我们有了充分的信心，告诉自己我们智适应的产品是好产品，我们功能非常强大，我们提分效果非常好。我们的业绩出来之后，在全校开了一个动员大会，让大家看到我们的业绩，看到我们现在确确实实有 13 个孩子报名，突破了 10 万块，给大家打气，我把奖金制度告诉大家，告诉大家怎么做到 10 万块钱的，让大家知道我们对产品有多么了解，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。

我们在第二周的时候搞一个学生生日会，增加他们粘性，继续成交。我们生日会办得非常成功，当时邀约 21 个同学，大家通过这个活动增加了粘性，通过这种联系，大家相处起来也没有那么生涩，而且对你的信任感也大大提高了，接着让他们去报大单，100 节课的单子，两科三科连续报，来成交这种大单。在八月十五的时候，我们做了一个中秋做月饼亲子活动，邀约了 26 个家长和孩子到场，让大家亲自跟父母写一封感恩的信，让大家一起来做月饼。通过这个活动，

增加了父母和孩子之间的交流。有的爸爸妈妈搂着自己的孩子，好像很久没有跟孩子交流过了，非常暖心，之后我们还跟这些比较信任我们的家长，还有沟通比较好的孩子进行成交，当天也成交了 15 人。

通过这些努力，在九号开的家长会来了 169 人，通过三周不断地成交，在 30 号晚上，报出了非常惊人的那个成绩，就是 655600 块钱。当时我们看到这个业绩的时候非常惊讶，感觉太棒了，只要你相信我们公司，只要你能放开胆子去卖你的产品，你相信产品质量，你就能做一个非常好的业绩出来。所以，我跟全国的各位校长分享，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，尤其是我们课程顾问，我们对产品的信心和了解决定了我们成交的价钱。而且分享给大家，坐公交车出门的人，坐大巴出门的人和坐飞机一样多，我们真的不用担心我们产品卖不出去，卖不了好价钱，你就像现在的奢侈品，教育本身就是奢侈品，是最昂贵的奢侈品，家长都在拼教育资源，包括我们为什么买学区房，为什么进名校，真的都在拼钱。所以我现在想告诉全国各位校长，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，从四十课时卖到一百课时，你告诉家长课时的时候，家长其实对课时很模糊，但他们对我们提分的效果看的很重，我们只有大的课时，才能家长信服，才有时间让孩子提高分数，这就是我们为什么要卖大课时，如果我卖的课时很少，我们利润少，我们也没办法去给他服务，我们如果卖课时多，我们有了利润，我们可以更好的服务，这就是天下没有免费的午餐，你去享受更好的服务，应该

花更大的价钱。所以，打铁还需自身硬。

各位全国的校长，我今天给大家分享到这里，希望大家留下宝贵意见，我们互相交流，能把各个校区的业绩做起来，让我们义学在全国开花。谢谢大家！