

# 合作校参观之车长职责

车长的重要作用：

- 1、总领行程安排
- 2、维持秩序稳定
- 3、全方位介绍项目
- 4、详解合作校办学情况
- 5、处理突发事件

## 车长职责：

### 1、发车前 20 分到位，调试大巴视频播放

视频播放清单

#### a、620 栗总的发布会

俞敏洪老师的演讲也是很好的印证新东方选择我们的原因

#### b、奇点大学栗总演讲

纯英文，高逼格会议，彰显国际地位（时间八分钟，不会有疲劳）

#### c、北京 1115 大会

系统优势讲解全面

#### d、互联网六次浪潮

对教育行业的发展剖析透彻

#### e、湖南卫视——我是未来

趣味性强，品牌传播价值大

#### f、栗总钛媒体演讲

90%的工作未来都会被 AI 替代掉，强调 AI 未来的趋势以及恐吓论

### 2、发车前 10 分钟，提醒拓展经理陆续带客户上车

### 3、发车前 5 分钟督促副车长发放参观物资、清点人数；确保准点发车

### 4、发车后问候全车客户，30 分钟内介绍当天行程、提醒落座安全

a、铺垫城市招商轮次，2016 年杭州三家，整体知名度没有起来，所以招生乏力。

2017 年底城市二次开发，十几家进入杭州，三个月后集体开业，形成了连锁效应。

b、铺垫同城连锁效应带来的好处，资源整合，大家一起贡献资源。招生联合，大家一起做超大型全城招生活活动。品牌影响力迸发。

## 5、播放视频前需对视频内容及影响力做简要介绍

6、抵达前 30 分钟介绍参观校投资人故事、校区发展历程、在校生人数及科次（学校规模）、办学特色等，并再次强调参观的配合要求（说明合作校与总部的平等合作关系，不要涉及教师工资等敏感问题）

a、铺垫两个校长为什么选择我们，因为信任团队，相信我们能做出来顶级的产品，信任趋势，风口要踩对，当初犹豫什么，产品不完善，品牌知名度不高，全国能印证效果的学校不多等。怎么打消的疑虑，参观公司，跟技术部聊，跟教研团队聊，觉得团队可以。

b、总部发展计划明确，每一个阶段都按时完成计划，甚至是超前完成计划，投资人看到以后，觉得发展前景没啥问题。品牌知名度随着效果提升，产品丰富，口碑逐步崛起，从国内演讲到全球演讲，我们从一个找媒体报道，最终到成为媒体追逐的热点，品牌知名度越来越高。

c、义学模式快速复制（两年复制三家校区），示意让有实力意向投资人多拿授权。

d、突出管理人从兼职到全职过程，从而让那些认为自己精力不足的投资人，再多给予自己多些信心，从而选定项目。

e、打好预防针，铺垫在提问环节要有秩序，对于合作校长分享的盈利情况做好铺垫

f、针对校区周边大概环境，为何选位置在此可以进行一个铺垫，衬托出我们专业性，也可以让意向客户对于选址放心。

13、选址问题，我们的参观校属于什么选址类型比如苏州工业园区，属于周边三公里只有一所学校，只有一千人，比如昆山，属于写字楼，没有招牌，周边没学校，社区型都能做的好。

## 7、协助参观校校长开展分享交流活动

## 8、参观后总结陈词

- a、分享全国很多地方都没有区域了，可以举例子有投资人为了做某个区域都额外加了费用，制造紧迫感，营造尽早定区域的氛围。
- b、鉴于客户很多非同行，运营端的问题不用特别细致，多强调现金流的好处、用处
- c、再次铺垫从考察到确定合作、筹备的过程及定区域、交定金。
- d、可分享几种不同类型的校长加入义学故事，或者校区招生运营故事。

### **副车长职责：**

- 1、协助车长做好上述工作职责
- 2、发放参观证、水、食物等
- 3、每次上车清点人数
- 4、维持好参观秩序
- 5、及时补位

### **跟车拓展职责：**

- 1、一路随行，对于车长需铺垫的内容个别重点沟通
- 2、针对客户疑虑点反复 Push，结合参观校投资人背景及创业经历轮番攻击
- 3、照顾客户参观全程搭乘安全、分享会倾听及交流、午餐休息等
- 4、全程及时补位