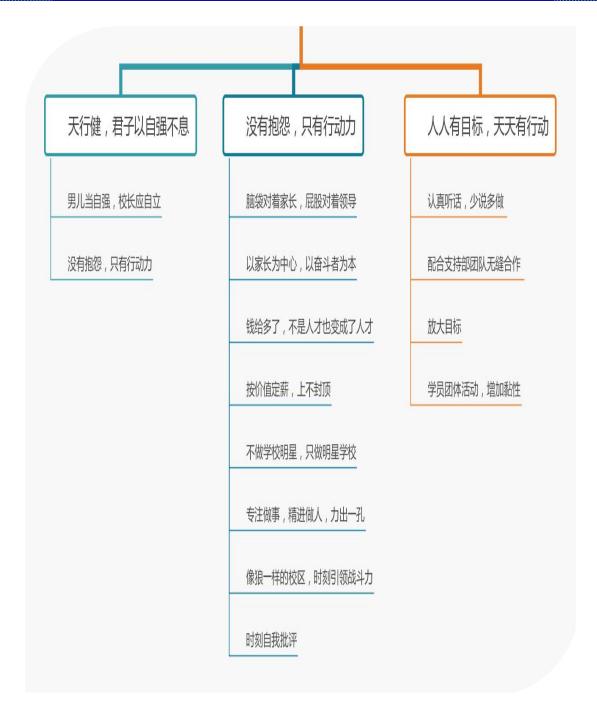
○ 松鼠AI·智适应教育、中小学全科辅导 AI 精准扫描知识漏洞



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*。只有你把乂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。<u>少说多做</u>,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;<u>让大家了解产品,而且让大家有信心的去卖</u> <u>我们产品</u>,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。<u>教育本身就是奢侈品,家长都在拼教育资源</u>,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。