2019-3-1 南京招商会夕会

主讲人：技术部、孙总、马总

与会人：乐总、A、B团队全员、会务组

会议内容：

1. 技术部姚老师培训盘古系统的使用；培训结束后请各位拓展可以提交平时惯用的备注信息供完善系统
2. 孙总：关于定金转全款转化率
3. 南京前两场会的定金客户跟进情况
   1. **刁伟（全款）：**分配客户，元宵节碰面后第二天过区域，碰合同细节，第五天收到定金，后2天市调，投资人对投资金额预估偏差，重新找合伙人，一共谈了3轮（合肥办证需要30W左右押金，半年内不能抽走）
   2. **顾晓倩（全款）：**全程由程果主谈，市调人员2天后到位，1天结束，出3个校址，确定校址后通过第二场会的信息逼半款，再预约参观校陪同参观，最后收到全款
   3. **韩志刚（定金）：**3合伙人意向沧州（只剩1块区域），市调后发现可选区域只有1小学，陪同参观校区后，投资人自行蹲点2天观察学生人数-相符，区域、选址需要3人共同决定，谈3轮。全款概率70-80%，周期拉长1-2周
   4. **范赓良（定金）：**夫妻投资，市调已完成（3天），梁晓莉陪同看市场，其孩子也体验了系统，先生（决策人）出差预计1个月，争取约到南京再谈，待先生目前的项目问题解决掉再跟进
   5. **张怡彬（定金1）：**投资人对市场接受度有疑虑，还需要另外找人（亲戚）运营学校，但是其不了解项目，没做过教育，需要从头了解；投资人自行暗访了南京现有的校区（5、6家校区没看到1个学生），打算放弃项目，目前经沟通已约其3.2来南京会场再次详谈

**张怡彬（定金2）：**只有三分之一的资金，正在找合伙人（3-4人），意向合伙人无法一同碰面了解项目，明天路闯前往南昌约谈合伙人

* 1. **许小林（定金）：**夫妻投资，资金全都买了房产，要投资需一套房子；且对于目前可做的区域不满意，整体意向度较高

**许小林（全款）：**学生家长，本身看好教育行业，关注了半年的朋友圈乂学内容，但是身边朋友撺掇不让做，教育局朋友一起来体验了系统，比较认可，投资人本身立场不坚定，通过几轮洗脑签了定金

* 1. **余德水（定金1）：**2人合伙，现场分享校长也是泗阳的，但是他没有在本地开学校开到了宿迁，没有说服力，市调也还没做

**余德水（定金2）：**4个合伙人（资金问题），牵头人是南阳人，上海工作，主要运营校区的物理老师没有时间参观校区，去当地参观的人反馈的情况比较负面，物理老师尝试了系统，但是也不太看好

* 1. **张建（定金）：**请假缺席
  2. **刘军闯（定金）：**投资人想做昆山，没有片区，次选苏州，市调已完成，区域认同但是没有合适校址，已谈3轮，校址是主要问题
  3. **王政锐（定金）：**客户是做软件的，有个运维小公司，本身的心态和资金都没有准备好；谈2轮，引导参观本地学校和了解市场，投资人不着急
  4. **李庆辉（全款）：**现场邀约3组客户中最靠谱一组，另一组客户是其老乡及校友，一直传递负面情绪，最终抓节奏用政策吸引逼了定金，市调结果与投资人需求非常温和，投资人要求先签合同后打款没同意，27号来南京签的合同
  5. **张腾飞（定金）：**外场客户，定金后即可安排市调，问题点：由于投资人本身时间原因未到场——已通过视频直播给投资人看了杜刚老师的讲课，有信心。目前考察2个片区：建邺区（孩子的学区）/浦口区（意向高，但是没有合适区域），本人对教育行业认可，刚买了房，资金预算需要控制，3.2继续约谈

1. **任务项目：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **任务内容** | **责任人** | **完成时间节点** |
| * 1. 每个组长录音一段定金后，前几轮的谈判，大约半小时左右交给经销总 | 所有高拓 | 19-03-10 |

1. 马总：
2. 回顾本场会议定金数据，邀约76组，签约43组；
3. （图示17及18年城市会转化率数据对比）宣布明天的城市会为外场信息源的最后一场会，以后取消城市会渠道。目前城市/扫城/展会渠道均已经没有了，只剩一个网络头条邀约
4. 拓展回上海办公没有办公室，也不要肖想在家里办公
5. 电邀已经被赋予可以自行签单的权利，如果这个环节打通，以后对于拓展的需求将会大幅度降低，去年平均每个月，一个高拓的差旅成本为小一万，大牛们的销售团队没有一个是只靠网络数据打电话做出来的
6. 抽查考勤情况
   1. A团队：张建（已请假）、刘振中（已请假）
   2. B团队：王平、孙桂玲、罗江军、季俊臣——均未请假
7. 上场南京城市会，已通过审核表和未通过审核表加起来，比到场数据200多组少了80多组，这些差额去哪里了？
8. 坚决不允许拓展再说“客户质量不好”
9. 问所有高拓：如果将来有人找你们谈话，要求你们离职，是否接受？（全员回复接受）
10. 有人对于现在的分配机制不满意，想要一个月的缓冲期？

现在离年底只有10个月，对你们而言每场会都是一个拐点，一整年都是如此，A组在这场会的分配还有60%的保底，也就是说每个人至少有一个客户，但是之后可能一个都没有了，目前电邀还没大规模培训，现在有150组，以后可能翻倍有300组，吃不下的可以不要，以最终实际领走的客户计算转化率。当然，今年不止看定金，还要看业绩。

1. 不要因为改变节奏（不出差）而变得安逸，上海会可能下周一场，在下周两场，以后三场，我们只剩这一个渠道了，一定要保住名节。5部的高拓不出差不是因为特别牛，而是因为不愿意出差，所以在退费率，问题单方面他们都是最高的，当然，也是因为他们基数大，原因之一就是他们完全依赖电话沟通，容易过度承诺来吸引客户。
2. 上次夕会还有人提出，让电邀筛选客户，意向区域没有了就不要邀请来了，挑肥拣瘦到这种程度
3. 散会后，A、B组高拓留下继续开小会。

附：

1. 会议记录PK

抽查：汪开旺