**第一天接待客户 话术思路**

**1.先寒暄，办理入住。**

**2.铺垫整个会议流程，希望全程参会，并询问能否全程参会。**

**3.询问其创业背景（现在从事的行业等）告知项目启动资金。**

**4.铺垫合作流程，询问是否需要合伙人。重点铺垫意向金**

**5.合作流程：整校输出，全程帮扶！**

**①签约意向金**

**②7天内市场调查到达当地：A了解竞品授课模式，收费情况；B了解当地教育局政策；C消费水平（社区）；D学校水平；E规划片区。**

**③市调结束，总监沟通（不做的话7个工作日无条件全额退款）**

**④决定做就签合同，付款。**

**⑤市调会选3~5个校址，给专业意见，投资人自己拍板决定。**

**⑥选好校址后，7天内交接支持部（建群）**

**⑦装修规划，效果图------（开始装修1~2个月）**

**⑧装修期间 招聘老师，销售（公司协助，指导）**

**⑨培训投资人，管理和系统知识。培训老师使用系统与学生家长的交流服务。**

**⑩开业支持，品牌授权，招生方案及到场招生支持（培训团队）**