**乂学教育电话销售话术精简版**

一、义学教育电话沟通话术

话术流程：

峰会主动邀约

处理异议

介绍义学教育信息优势亮点

占主导权，探寻客户信息

结束语

开始语

**外呼内容：**

**开场白;**

**顾问：您好！请问是XX先生吗？**

**客户：是的**

**顾问：您好，我这边是上海乂学教育的项目顾问XX，这边看到您有在网上给我们留言，是想了解我们人工智能教育这个项目对吗。**

**客户：是的**

**顾问：**哦好的！XX先生，我看您留的意向区域是XX市，**您后期是打算在XX市开这个机构吗？（必问）**

**客户：**是的，也可能在 xx市。

**顾问：**哦，在xx城市是吧，那里还是不错的，经济这两年发展的还是挺不错，挺好的。！**哎，你以前有做过和教育行业这方面的经验么？（必问）**

**客户：没有**。

**顾问：那您是做什么行业的，怎么会突然间想要在教育行业找项目做了？**

**客户：我觉得这个项目（前景好。比较新颖等)。。。。。**

**顾问：是的这个行业教育行业确实具有很多的优势（顺着客户话题接。肯定客户）**

**你这边既然想做项目，那现在对教育行业了解有多少了？有（顺着客户说）**

**暂时没有是吧？没有关系，我们90%的合伙人都是没有做过这个行业的**，**联系我们之前也和您一样，对这个行业一点都不了解，现在也做得很好，因为我们从选址到运营都是全程陪同式，**您这个情况我都了解了一些，我花个几分钟时间简单跟你介绍下，因为正好我们公司最近在筹办交流会，到时候你觉得感兴趣呢我也可以邀请你过来全面了解。

**第一篇章（行业）**

**顾问：**是这样的，我们的品牌叫做松鼠AI智适应教育是专注于K12领域智能个性化辅导的教育品牌（从小学到高中文化课的全科辅导）。我们通过AI老师为每一个学生智能推荐专属的学习路径，尊重每个学生的宝贵个性，通过大数据智能化真正做到“因材施教”。

其实啊很多合伙人选择和我们合作，还是看我们这个行业的前景

**一、前景好**首先咱们教育是社会发展的必然趋势（百年大计，教育为本），另外人工智能+教育国家重点引导的方向（刚刚两会上提到人工智能+教育是未来的方向），再加上现在80后90后变成社会的主体，他们会更加的注重对孩子的教育。所以以后的人工智能+教育行业拥有巨大的市场需求和发展空间的

**二：行业操作简单那我问一下，您这个学校如果要做的话后期是谁来经营呢,是自己还是和合伙人一起还是请人经营？（必问）**（**挖掘他是投资还是创业**）

客户：自己或者请人

顾问;这样也还是挺不错的，，从事人工智能+教育行业还是比较轻松的，不需要学习太的技能，只需要会开阔市场和招生就行，而且对于你后期如果要招店员的话也会给到免费的培训的。

**三：行业经营稳定投资风险低** 我们人工智适应教育行业是一次性的投入，所有收益都是先收费后服务的，而且还可以通过寒暑假期对接学校资源快速回笼资金，您像我们现在全国有1862家合作校，根据他们的经营情况我们做了数据统计，80%合作校在半年左右达到收支平衡，在一年到一年半就能收回投资成本，做的比较快的3-6个月就能收回投资成本，像我安徽涡阳客户（可以讲自己熟悉的运营比较好的校区情况）6个月左右就收回了所有的投资成本了，就算做的很一般的2年时间也足够收回所有的投资成本了。

**顾问：x先生，那您了解过我们公司以及这个项目吗？**

好的，我简单给您介绍一下，毕竟要加盟一家公司也是对这家公司进行一个大概的了解。

我们的公司叫做上海乂学教育，董事长是栗浩洋先生，新东方，好未来，国科嘉禾（中科院旗下人工智能代表），景林资本，等都是我们的股东。我们是国内第一个开发出拥有完整自主知识产权、结合国际前沿算法与中国学情的人工智能自适应学习引擎。也是亚太地区最大的一家。

从16年开始寻找合伙人，目前到到现在合作院校有1862家，，而且现在平均每个月发展100家及合作院校我们人工智能项目之所以发展这么快，也是因为我们给所有合作的合伙人，提供了完善的服务和支持！

**下面花几分钟时间我简单给您介绍一下我们这个项目具体是怎么来运作的，怎么来给你产生盈利的！**

**其实我们这个项目主要是分为两大块，第一是我们线下的实体校区（300平以上），第二就是我们的线上**人工智能自适应系统（类似AlphaGo，可展开讲）

优势（对比传统）

第一：

学生的问题。就是说两个学生相同分数，但是他们的薄弱项是不一样的，我们通过人工智能去帮助学生分析他们所有的学习问题。通过分析之后，针对性的给学生提供需要的课程，从而节约他们的时间，同时快速的提高他们分数。还有就是会让学生有一个自主的学习兴趣，因为自适应的课堂，他是比较生动有趣的，在加上因材施教的教学方法，让学生学的轻松）

第二:

老师的问题。一二线城市的老师，跟三四线的老师，老师本身的教学能力相对来讲是参差不齐的，而人工智能的课程，就是去解决掉老师质量的问题。不管学生在哪一个城市或县城上课，我们的AI系统都可以因材施教的去上课。老师的第二个问题，就是会要求机构加薪水，如果机构没有办法去满足老师的要求的时候，那老师的流动性会非常的大，老师一旦流动的话，对学生的影响也是很大的，甚至会带走自己的学生。

第三：

投资人的问题。对于投资人来讲，这是一个生意。所以他就必须要利润最大化。如果是做传统的教育，他们的这个成本相对来讲比较高，比如说人员成本，包括后续服务成本等等都是非常高的。而且，他因为是线下的老师在上课，所以他招生的数量是有限的，那通过我们人工智能这样的一个模式来招生的话，他是没有数量限制的。所以他的利润相对来讲比传统行业要高得多。

**刚给你介绍的是我们人工智能教育的一些优势，当然也只是冰山一角，因为毕竟通过电话里面也没办法详细的了解清楚，所以你想要全面了解清楚这个项目肯定是需要跟其他合伙人一样到我们公司进行一个全面的了解。**

**发问：不知道XX先生对我们的合作模式又做过了解吗？**

**好的，我给您介绍一下我们的合作模式**

**两个固定费用：**

**第一咨询合作费**：35-45万，省会城市和发达城市45万/5年，地级市和百强县40万/年，县级市35万/五年，相当于每年单科1-2W。

**第二20%抽成：**因为后期我们公司千人团队是参与您当地学校运营和管理的，我们根据后期学生实际上课情况，月结一次。作为我们的管理费和研发费用

**总预算：**剩下就是您在哪里做，当地的场地租金、装修费、办公耗材、前期流动资金。

一般来说，加上我们咨询合作费，省会城市开起来需要80到120万左右，地级市需要70到100万左右，县级市需要60-80万左右。

**顾问：**x先生，不知道您对我们后期合作之后的服务流程有了解过吗？

好的，我这边简单给您介绍一下我们整个的开店服务流程！我们正常一学校，从确定校址到开业差不多3个月左右就可以开业了，首先：

**一、考察合作** XX先生，首先呢！通过我今天的介绍，相信您也是对我们乂学人工智能教育项目比较感兴趣，你可以抽一点时间到我公司来进行一个实地的项目考察，毕竟投资做项目不是盲目的，你肯定需要来实地验证下我所说的，看看我们公司的规模，我的团队和运营模式，才能确定这个项目到底适不适合我们去投资，你觉得满意，我们可以先达成一个意向合作协议！

**二、评估选址**我们会有一个专业的人员去您当地做一个精准的市场调查，会做出属于您这边的市场调查报告.根据市场调查报告，我们总部会在您当地给您选址，一般选出3/4个地方，最终您自己确定。

**三、免费门店设计**等你校址确定下来了，到时候总部会有专业的设计团队帮你设计内部装修风格

（我们是做品牌，所以全国装修风格都是一样的），你拿到图纸就可以找当地的施工队进行施工了！

**四、免费培训，**装修的同时我们会对您做校长培训，对您招聘的老师和销售人员也一整套免费培训；以确保我们能独立运营一家校区

**五、开店前的策划、指导、商品的搭配**

校区装修和培训完成后，我们要开始试营业，公司会根据这份市场调查报告，做出属于您当地的招生方案；首批招生会安排老师下去协助您的团队招生。

**六、后期定期经营策划支持**（节假日活动策划）

后期的教研全部由我们总部统一来做；后期每个月都会给到您招生方案；以及电视上的大广告是公司统一来做，后期我们会有一个运营团队对接您，您在经营过程中遇到没办法处理的事情，可以提前和运营老师沟通，提前申请我们也会有老师下去指导，来帮助我们合伙人更好的创收，总的来说，我们花这么大的人力物力去帮助我们的合伙人，让合伙人校区有更核心的竞争力，让合伙人挣到钱，只有你们真正挣到钱了，我们的品牌知名度、影响力才会更大！我们乂学人工智能教育才会发展的更好，这是互利共赢，您说是吧！

**顾问：**XX先生 ,跟您也聊了这么多，我了解一下，如果您想去做这样一个项目，您准备什么时候启动呢？

**顾问;那你有没有准备来公司做实地的考察？**

**引导客户过来考察的必要性（如果有，直接承接下文；如果没有告诉他当下就是最好的考察时间，因为三月定，四月装，五月开业是内行，你当下考察玩了如果合适做可以快速启动，如果不适合做也不用浪费你太多的时间了，你也可以考虑做别的项目了）**

**XXX先生，跟您聊了这么多我也听得出来你对我们这个项目呢也是非常看好的，所以我这边也告诉您一个非常好的考察机会，因为近期我们公司在筹备我们的交流会，我这边也给你介绍下，我也是建议你不妨借此机会过来好好的考察了解清楚。**

**会议邀约**

**第一价值：**首先在这一次的交流会上，我们邀请到了诸多教育行业专家，他们会针对教育培训行业的发展现状以及未来的发展趋势做详细讲解，通过这次交流会，能让您全新的认识人工智能教育，了解我们公司，也能让您选择到真正适合您投资的行业项目

**第二大价值：**这次发布会也是一个非常好的交流平台，因为来自全国区域的所有想要从事人工智能教育行业的考察者，大家都会汇聚一堂，（举例：你比如说，在我这里报名的武汉江夏区李姐，自己本身就是做传统教育培训6，7年的时间，也有一些经验，以前生意还不错，但是现在市场竟争压力大，现在也开始要转型升级做咱们这种人工智能教育了，到时候也可以帮你引荐一下大家互相了解学习下），同时您也可以和这些行业专家进行交流，了解为什么大家都会选择这个行业？我们乂学人工智能教育是如何帮助传统教育培训行业转型升级实现利润倍增的，而且我们还会邀请一部分已经开了我们分校的校长，他们会过来给我们分享办学的真实感受以及成功的方法经验！让您全面了解乂学人工智能教育和传统教育培训到底有什么区别，我们是如何帮助您赚钱的。（可以介绍会议三天的流程，会有语文研究院讲解语文学科的研发过程，也会带您去参过公司总部和上海直营校，第三天会带您去杭州合作校参观以及做系统体验。）花三天的时间您可以全面了解到我们公司我们松鼠AI智适应项目以及整个教育行业

**第三大价值：**其实您做一个项目，主要是为了赚钱，前期投资您最关心的也就是怎么能快速回笼资金，所以，为了去支持样板学校，这一次我们集团总部给所有的考察合作者也提供了巨大的扶持政策，虽然今天只是第一次给X先生您电话介绍项目，但是我听的出来，您是非常想找一个适合自己的品牌项目投资，所以不管怎么样，我觉得您可以借此机会过来好好的全面了解一下我们人工智能教育这个行业，到底是不是您要选择的行业项目，到底适不适合在您当地投资办校，如果合适，现在就是最好的启动时间，如果不合适，您可以考虑投资其它项目，也不需要在浪费时间了，和您也沟通了那么多，看的出来你对咱们项目也是非常感兴趣的，您这样，把时间安排开，我帮您去抢一个报名名额，

如果客户不确定过来，要继续感召（像您平时在家了解，最多就是通过网络，要么就通过资料了解，这个都是非常片面的，您最多了解10%-20%，有的合伙人在家了解几个月最后还是不清楚，所以您想要真正快速、有效的了解清楚我们人工智能教育行业肯定是需要跟我们其他合伙人一样，到我们公司总部进行实地的考察（包括，我们的公司规模，**教育系统**，运营模式，等等），因为这些您都不清楚，项目肯定是没法往前推进的您说对吧?）

我们本次交流会报名到X号（后天）就截止了。您看我帮您报个名，你这边打算和谁一起过来呢？

如果客户要考虑，针对客户顾虑问题解决后，再试着邀会。如果还不行就给客户说给他发资料、加微信，在跟客户做个自我介绍，加深对你的认识。

我们X号（后天）报名就截止了，这样您和家人（合伙人）商量下时间，明天上午10点钟我再给您去个电话确认下，您看您时间方便吧？