会议记录（陶志斌组）

参会人员：陶志斌，赵燚，余红林，张丹峰，张威

会议时间：2019年6月1日星期六 17:00---18:30

一．6月任务保底200万

二．6月任务分解：

1.河北冀州，40万，北京会签约，今天参观高阳学校，打配合交费5万，再追。

2.新疆乌鲁木齐，45万，北京会签约，当地办学政策较严，安防，社区等，区域个别情况介绍，团队配合。

3.云南芒市，33.5万，18年定金客户

4.成都，45万，转介绍客户

5.其他：信息源客户，4单

三．6月计划全过程：任务：每人挖1单，不论来源。

张威：河南赤壁客户，门槛太高，已合作深圳的一家。

高危客户：刘芸还需要再深入沟通。

张丹峰：云南昂立客户，还需要与贵州凯里包校聊聊再沟通。

赵燚：仅有互动客户，都是需要再跟的。

余红林：山西平遥县客户，去年参会客户，资金不太充足，还需要了解周边县城的情况，再深入沟通。策略：怼。

四．6月上海会议安排

1.人员分工：先看6月第一周的情况，后期量起来了，市调配合上海，现主要还是以3人小组为主。

五．定金率太低，找原因：基数少团队未起到效率。

1.签单小王子赵燚分享：每人3-5组，先看资金，区域，分批次攻单，先A+B，再C，比较倾向夜访，聊项目加家常。

特色：夜访很重要，拉近关系，签订金更容易。

分时间签约不同等级客户。先bc 再a.

判断客户标准：资金，区域，意向度。

签单节奏：注意掌控，不要太急，该放弃的客户就放弃。

2.必做：

A：夜访

B：客户管理过程，每个客户的基本情况，意向区域等详细记录。

C：每周两次小组语音或面聊总结会，暂定周三，周六。

D：状态调整，冲刺业绩。

E：与电销配合，寻找契合点。