5月总结

参会人：许小林 江山 高娟娟

5月数据

1. 定金9个，（ 5.8-5.10号会议2个定金 5.15-17号会议1个定金，北京会议5个）
2. 全款1个 （非会场）

5月做的差的原因

首先数据上分析定金率太低，接连3场趴盘，从青岛会议结束后回来5个定金陆续挂了之后，自己的心态崩了，在加上自己的人员安排有误，导致会场接待客户环节就出现断裂脱节，没法给客户很好的体验感，又没能把客户的问题问透，导致很多客户没聊多，眉毛胡子一把抓战略严重错误！导致整月处在被动状态，以至于会场挂0

6月规划

1. 人员快速的配齐，每场抽出时间会邀约2个人面试，已进新人高娟娟快速培训学习进步
2. 人员的精力合理分配，都全力跟进自己所匹配的客户，互相督促讨论
3. 目标300万。每场会努力保持40%的定金率

可跟进定金情况

1. 漯河： 已交半款，客户问题是目前只有70万，原来的两个合伙人都退出了，信心极其不足 70万是所有家当，目前再市调，打信心，让再去筹备钱，争取6月10号前进款 ——江山跟进
2. 响水： 明天约了启东合作校区，然后去一趟面谈，争取6月15号前面进——许小林跟进
3. 鄂尔多斯： 已交5万，参加上海下场会——许小林，江山跟进
4. 重庆： 6月5号投资人出差回来，详细谈——江山跟进
5. 西宁： 已有校址片区被签约 ，目前考虑换区域中——许小林，江山跟进