张大伟主持，参加人孙涵，程思思，蒋寒纷，李文杰，徐姿婷，鲜世询

一，电销沟通流程，尽量和客户沟通清楚，多了解客户的情况，以便于签单。

1咨询费

2抽成

3有无合伙人

4参会要带合伙人

5是否全程参会(尽量不要半程参会)

6资金多少

7区域在哪里

8有钱有意向有区域的是A

类客户

9有钱有合伙人，没区域B 类

二，建群流程

1把客户的问题点提出来

2客户的情况表发出来

3沟通一下客户情况

4然后再开始拉投资人

三，建群全流程

1群里先介绍一下总监，经理，市调各个岗位的职位，让客户感受度高

四，铺垫流程

1尽量把总监，经理的层级说清楚，铺垫高一点

2把他们的职位权利铺垫清楚

五，定金流程

1客户定金以后，在群里做好服务，说一下下一步动作是什么，包括感谢信任，回去一路顺风，接下来市调老师什么时候过去，谁跟的谁来说

2称呼改变，尽量叫校长，让客户感受到项目已经开始了。

六，全款的流程

1提前安排前期的定金，这周安排好下周的事

2这期会议开始，安排好前面的定金收款时间，

3把控好客户的质量，算好收款周期

4约合伙人见面，把没有参会的合伙人聊清楚

5市调把客户当地的情况了解清楚，包括政策，场地，发现问题及时沟通