主持人：郭磊，

参加人：郭磊、张忠、高开山、陈婷婷、傅佳妮

会议内容：

一，电销尽量和客户沟通清楚，多了解客户的情况，以便于签单。

具体包括：咨询费、抽成、有无合伙人、参会要带合伙人、是否全程参会(尽量不要半程参会)、资金多少、区域在哪里

二、客户分级：1、有钱有意向有区域的是A 类客户2、有钱有合伙人，没区域B 类3、其他为c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

5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，尽量把总监，经理的层级说清楚，把他们的职位权利铺垫清楚。

三，定金或高意向未客户跟踪

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.

四、快速跟进现有两位定金客户，亲自市调选址，学习流程。