盒伙人的自我管理

目录

- 盒伙人的时间管理
- 盒伙人的客户管理
- 盒伙人的心态管理

盒伙人的时间管理

盒伙人的一天

事项	时间	内容	
盒仔早会	9:00-10:00	1.鼓励士气 2.产品功能培训 3.总结回顾和方向指引 4.方案分享 5.游戏等	
约访客户、规划地推路线	10:00-10:30	电话约访客户，之前拜访过，有意向的客户再次邀约，设定拜访路线	
拜访客户	10:30-18:30	1.海选重点客户跟进 2.按设定路线拜访 3. 意向客户拜访	
晚上分享 第二天准备工作	18:30-20:00	当日分享	当日反对意见解决（特定情况下遇到市场问题解析及策略）
		业务培训	实战演练，反对意见解决，竟对分析，谈商户技巧方案分享
		行业商户分析	商户盘点及跟进情况，行业开发策略计划
	20:00-20:30	约访：打电话约访明天客户 准备：展业准备和实际，规划明日时间安排，确定明日的地推路线	

盒仔早会

做好早会工作，出门去战斗！

邀约客户要求

盒伙人按照前一晚的拜访计划，进行电话约访商户，出门拜访商户。

小贴士：

1、约好的商户也可能随时计划有变，为了不跑空，白白浪费时间。出门前再次对商户电话邀约、确认是非常好的工作习惯，也体现优秀的盒伙人精神。

2、电话是最快的拜访工具。

拜访客户

早出门，早拜访……高效的拜访

小贴士：

1、上午安排**2-3**个预约商户面谈

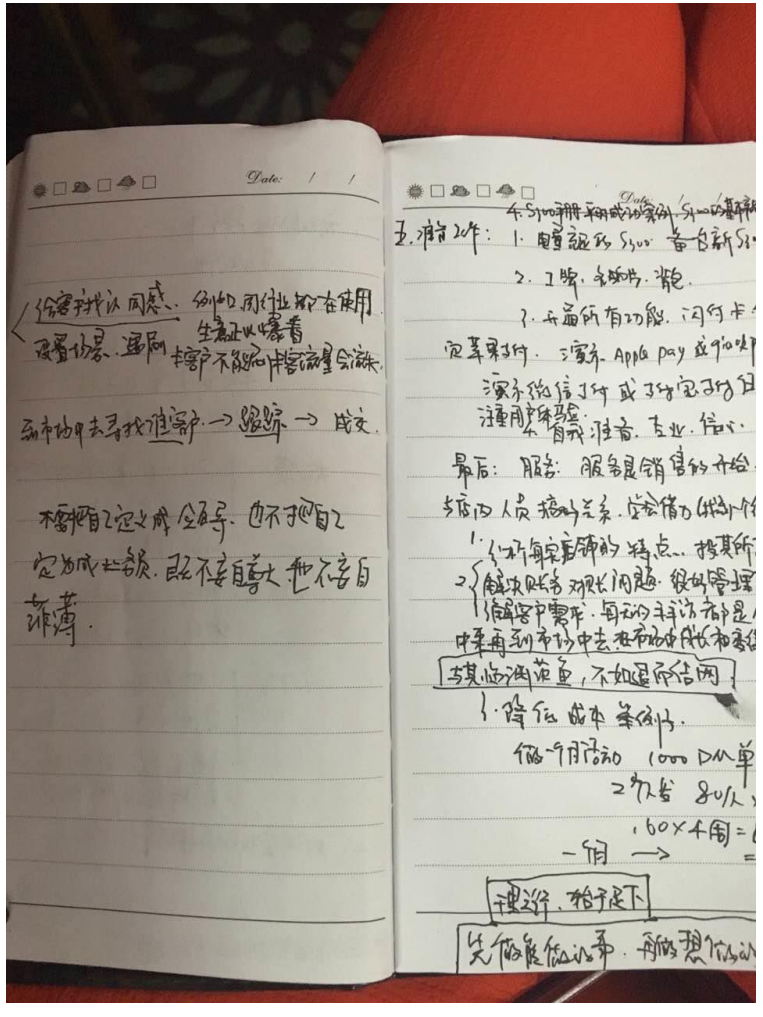
2、拜访中，走路是高效率的拜访工具。

3、“以点带面”是重要的拜访方法。见完一个客户在客户的周边进行陌拜，大大提高签单效率。

10点半-18点，目标只有一个：

狂拜访，狂开通！！！

记录拜访



陌拜记录商户信息，这是一个将工作化整为零的好习惯！

假设每天拜访30个商家，记录每个商户的基本信息与意向程度，需要30分钟，过程很痛苦。这时间完全可以做其他事情去。但是在商户回访时，大大提升成交率。

小贴士：

第一时间记录拜访，可以比较清楚的记录反对意见，以便于自己可以第一时间查看到，方便优秀盒伙人随时给你指导。

签约商家、极速开通

- 1、签约商家，极速开通。
- 2、拍摄商家身份信息、证照信息。
- 3、现场培训钱盒使用问题。
  - a、钱盒刷卡手续费。
  - b、单笔、单日额度多少。
  - c、出现异常情况该怎么做。

- 4、别忘了，重要的

用开通宝扫一扫成为盒伙人

回公司晚分享

辛苦的一天地推结束了，我们回来参加晚分享，给自己充电。

晚分享积极沟通

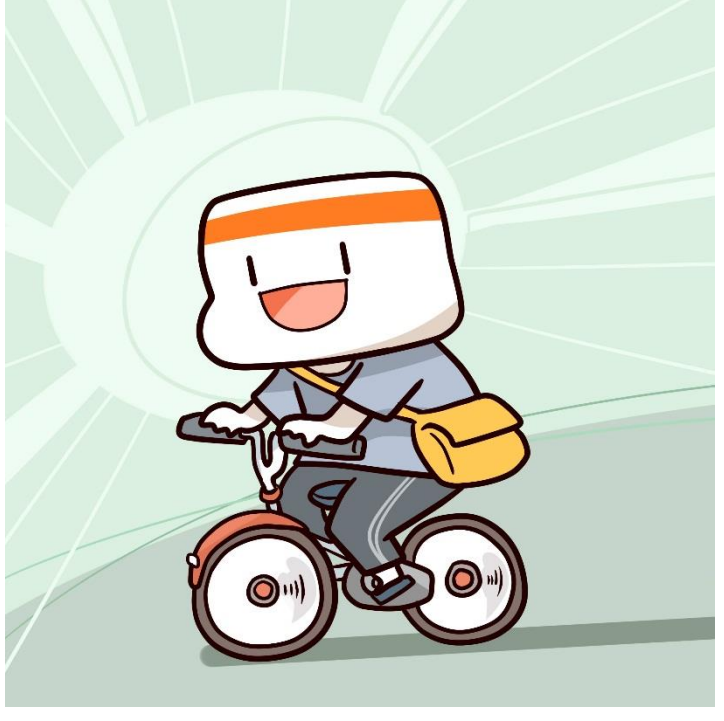
拜访客户遇到的个别问题单独找服务经理沟通；
晚分享大家聚在一起分享今天的收获，共同学习技能……

今日事今日毕

完善未审核通过的商户；产品更新迭代学习；

小贴士：

今日事今日毕是时间管理中的重要习惯，
人们往往有拖延的习惯，
把事情最终堆积在一起做了，
导致工作劳累，效率低下。



碎片化时间利用

温馨提示：

有时候，我们在公车上……

有时候，我们在等客户……

有时候，吃完午饭有段空闲……

处理延期；微信回访老客户；……

与周边人聊天，是否需要POS……

处理驳回；修改商户资料… …

我们可以做什么？

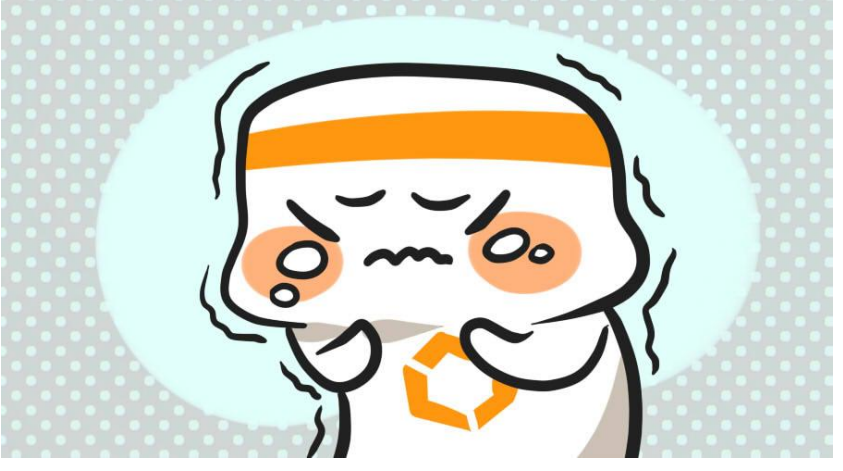
盒伙人的客户管理

为什么要做客户管理？

客户白白流失，我们伤不起… …

响应不及时，客户抱怨连连… …

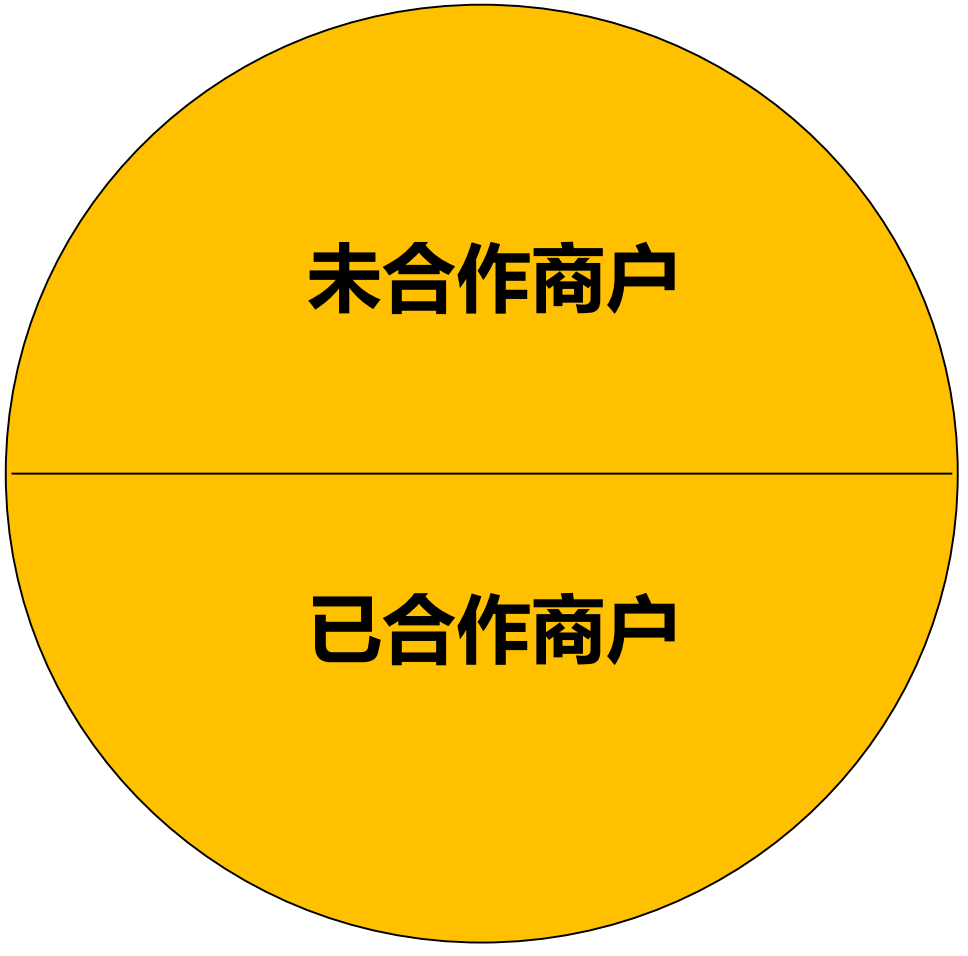
商户转介绍受阻，业绩提升成空谈… …



做好客户管理，我们能够得到什么？

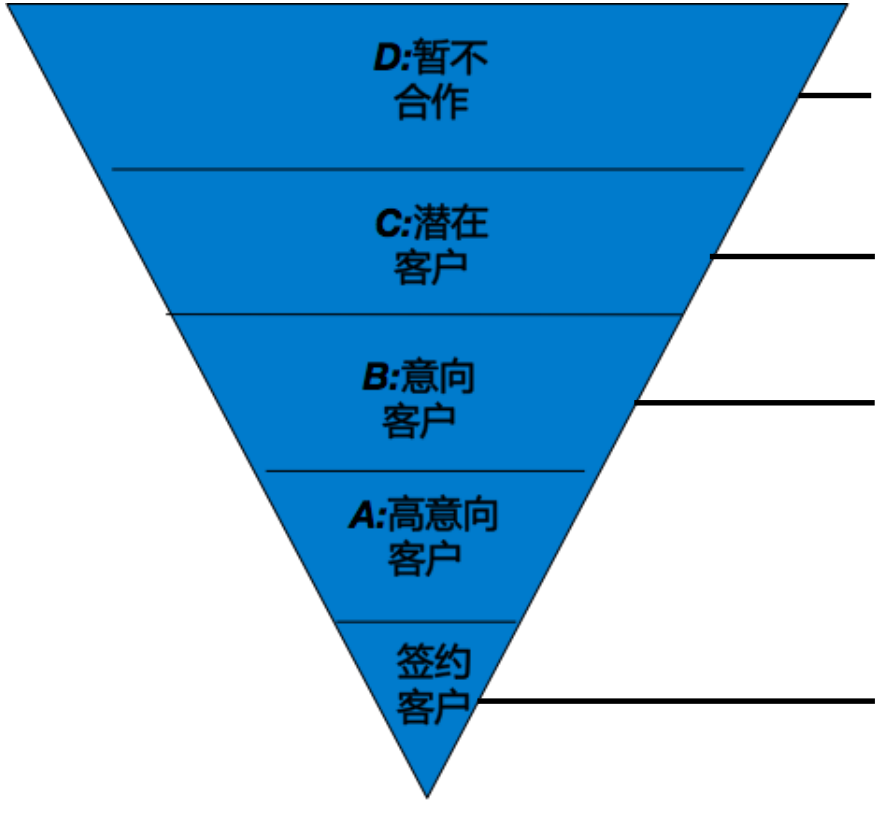
- 潜在客户信息量平均提升了57%
- 展业工作效率平均提升了45%
- 客户信息到销售转化率平均提升60%
- 分润收入平均提升了38%

客户分类



未合作客户细分

销售漏斗原理



客户成熟度低，对于S300情况已经了解，但是客户明确表示拒绝，未来可能会有相关需求。

客户成熟度不高，意向不明确，但是不拒绝、不排斥。
未来一段时间可能会有需求，需要等待对方出现需求才能签约。
预计签约1个月内。

客户成熟度较高，客户认可S300产品，有明确意愿，
但是因为某些原因无法马上合作，需要再持续跟进才能签约。
预计签约时间1个星期以内。

客户成熟度很高,已经进入即将签约阶段，
客户说可以合作，只差关键异议的解决，就可以签约。
预计签约时间2-5天以内。

未合作跟进方法

分类	跟进方法
高意向客户	临门一脚、诱惑成交
意向客户	高频次拜访、完备的成交手段
潜在客户	多拜访，解决商家反对意见
暂不合作	保持电话追踪；短信、微信追踪；路过拜访，

已合作商家分级及维护

1、A类商家：销售额高的商家，规模全国大连锁商家，重点品类，如电影院、自助餐、KTV等。

维护方式：每周上门回访或者电话回访，到账情况是否稳定、优惠券、会员卡领用与核销情况，销售业绩是否增长，保持长期合作。

2、B类商家：地方普通商家中的品质商家，交易额不错，有一定客户群体。

维护方式：定期电话回访，不定期上门回访，建立良好关系保持长期合作。

3、其他商家：地方其他商家，往往是老板直接负责，交易额一般。

维护方式：不定期电话回访，拜访时顺路上门回访，与老板建立良好的私交，长有效期，保持长期在线。

盒伙人的心态管理

什么是心态？

心态：

简单说就是一个人对待事物的态度。

具体地讲，心态就是我们对自己、对他人、对社会、对事情、对问题的看法和观点，就是我们对工作、对事业、对家庭、对朋友、对同事等方面所持的观点和态度。

心态管理：

心态管理就是让自己的积极心态（俗称上帝/佛祖）成为自己的主导，让自己的消极心态（俗称魔鬼）通过一个不损害他人的方式疏通掉，或者通过“修身律己”而变小。

10年后

第一个人
在另一个工地上砌墙

第二个人
作为工程师在办公室画图纸

第三个人
前两位的老板

保持积极的心态

世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。

1.远离自卑

自卑使人痛苦，自卑使人懒惰，自卑使人退缩。
自信使人愉悦，自信使人奋发，自信使人前进。

2.经受挫折的锻炼

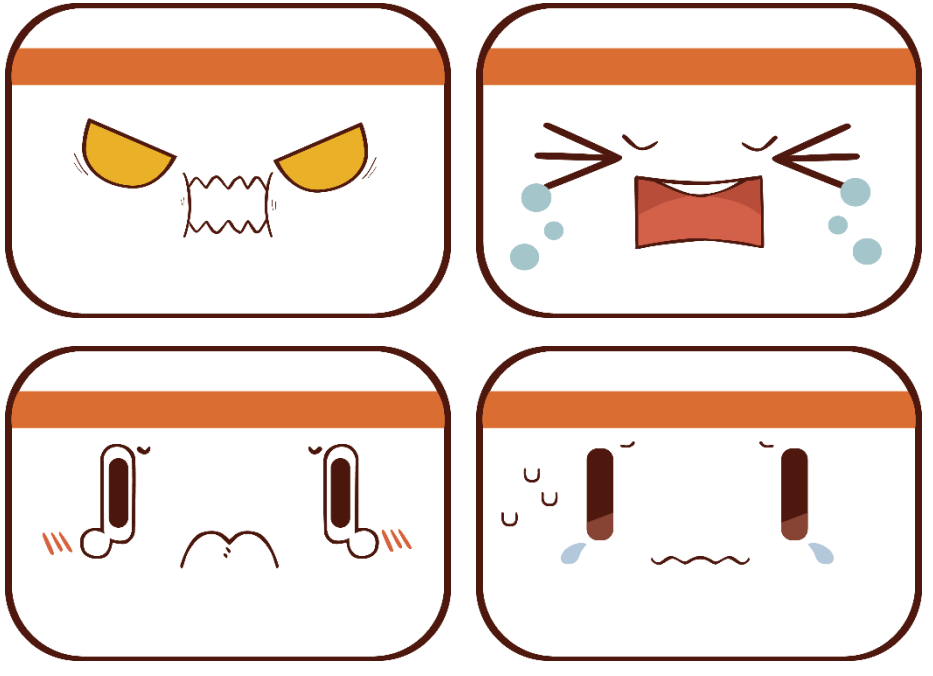
挫折是人生的必修课，是人生必经之路，是人生的财富。

3.乐观的心态

乐观是心胸豁达的表现，乐观是生理健康的目的，乐观是人际交往的基础，乐观是工作顺利的保证，乐观是避免挫折的法宝。

常见负面心态

1、没自信
2、怕失败
3、压力大
4、心情差
5、不相信
6、不改变
7、找借口
8、自大症
9、缺控制



心态问题—生活

问题原因及表现：

1. 时间上：你是否出现因为陪伴家人太少、私人时间被占用太多的问题？
2. 压力上：你的工作是否被家人不支持？
3. 行为上：你是否常常工作压力大，影响了自己对家人情绪？

解决思路：

1. 合理安排好工作与生活的时间
2. 让家人理解我们的工作，分享我们盒伙人优秀经验
3. 对自己的每个阶段任务高效完成

案例：

某城市贾某入盒子，她的男友因为她不回家做饭、工作时间太长、客户半夜骚扰等原因与贾某争吵，影响贾某对盒子工作的热忱。与服务经理沟通后回去和男友好好谈心，告诉男友她的创业规划，对工作的热忱、并且对接下来工作与生活的协调也做了沟通。两人现在不会为这类的事情再争吵了。

心态问题—商家

问题原因及表现：

你是否总是被商家拒绝，对自己没有了信心？

解决思路：

1、被拒绝是销售工作的内容；我们不可能赢得所有客户

2,，销售没达成，说明我们还有成长空间

3，弄清楚每次被拒绝、销售没达成的原因，并找到解决方案

4，向推荐导师或者服务经理寻求帮助

心态问题—竞对

问题原因及表现：

你是否觉得其他盒伙人能力比你强，资源比你多，谈单处处被动，在商家面前没有自信？

解决思路：

1. “我不比别人差，我的激情和积极性都比你要高” ！
2.从小的细节行动改变自己：行走坐站，说话音量·····
3.绝大多数商家面前拼的不是资源多，拼的是专业度，加快你的学习速度。
4.盒子支付，中国最大的支付创业平台是你最坚强的后盾。

阶段性心态问题：0—3个月盒伙人

问题表现：1、你是否工作很努力，但是不出成绩，导致心态很沮丧？
2、你是否被大商户多次拒绝，觉得这个行业没有希望？
3、你是否感觉能跑的商户都跑完了，自己没有空间了？

解决思路：1、对自己做好远景规划，前期的积累是为了后期的腾飞。
2、先从小商户练手，积累更多的行业经验，再接触大商户。
3、尽快熟悉城市市场，合理规划时间，盘点城市需要S300的商户。

案例：

京津大区盒伙人小某，刚加入盒子，每天加班到很晚，早出晚归，第3个月自己的交易流水不到100万，非常苦恼，一度对自己产生了质疑，付出和收获远远不能匹配，怀疑自己是不是选择错了，和其他人沟通后，思考自己这三个月到底都做了什么，后来服务经理给自己做了沟通，发现原来的效率太低，浪费了太多的时间，对自己的要求太低，接下来每个月要新开20个S300，接下来3个月，每个月坚持自己的目标并完成，摒弃掉拖延症，养成了今日事今日毕的好习惯，每个月业绩稳步提高，如果我们也觉得现实跟不上我们理想，要做的是，静下心来重新思考自己。5个月之后，小某S300达到130家，交易额突破700万，在盒子事业步入了正轨。

阶段性心态问题：3—6个月盒伙人

问题表现：1.你是否因为同期加入的盒伙人，业绩差距过大，导致心理波动？
2.你是否经过3个月工作铺垫，业绩起色不大，信心不足？
3.你是否工作事情多（流程不顺），维护起客户来力不从心？

解决思路：1.找出差距的原因，做下一步的工作计划
2.继续保持新增商户势头，整理分析手头客户资源，吸取经验，优化方案
（特别是针对接待能力强，但是销量差的客户。接待能力差，销量差的长期在线，电话维护）
3.梳理工作流程，做好工作规划。

案例：

中部某城市盒伙人小李和小杨，是同月加入盒子支付，第五个月，小李交易额300多万，但是小杨已经1000万了。小李很苦恼，自己主动找跟小杨之间的差距，如拜访、新开门店、商户维护等，然后跟服务经理沟通做了下一步的工作计划，接下来小李严格按照制定的计划来工作，在第9个月就达到1300万追上小杨了。

阶段性心态问题：6个月以上盒伙人

问题表现：

1、你是否进入舒适区、安于现状，骄傲自满？

2、你是否创业规划迷茫？

3、你是否受到竞品高分润诱惑，摇摆不定？

解决思路：

1、给自己树立更高的目标，找某某对比。

2、挖掘自己内心的需求，为人生做合理规划。

3、支付早期，某知名支付公司不计成本高分润挖角，但终究昙花一现。

案例：

中部大区某城市小赵刚刚毕业便加入做盒伙人，工作非常勤奋卖力，而且喜欢学习。很快半年的时间业绩超过800万。但是过了半年之后，业绩就不温不火，也没有原来那么勤奋，自己也很苦恼。总觉得现在的收入已经满足自己的需求，没有必要再努力的工作了。后跟服务经理沟通后，自己买了一套房子，贷款50万。每个月还款3000多，之后小赵的动力明显提升，勤奋度也恢复到原来，很快自己的业绩又创新高突破1500万。

哪些情况下需要沟通？

1、专业度不够（异议处理，产品学习等）

2、心态消极的时候

3、公司制度规定理解不够透彻

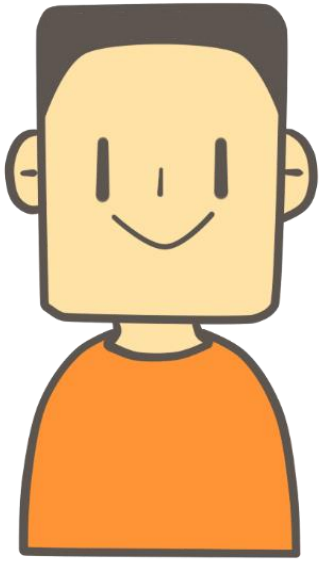
4、制度执行过程中，认为处理不公平

5、遇到人际关系的处理问题

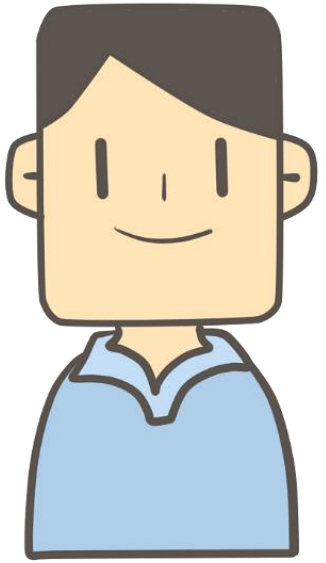
6、出现影响自己情绪的生活问题

7、受到外界诱惑，竞品挖角的情况

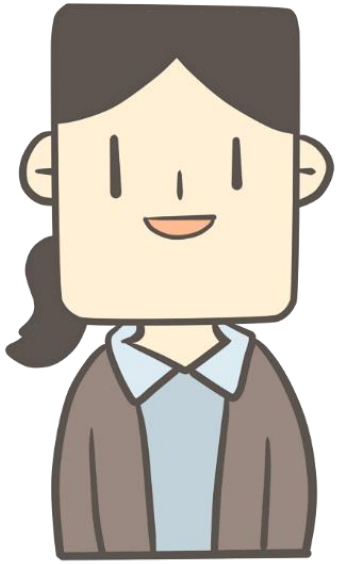
沟通的对象



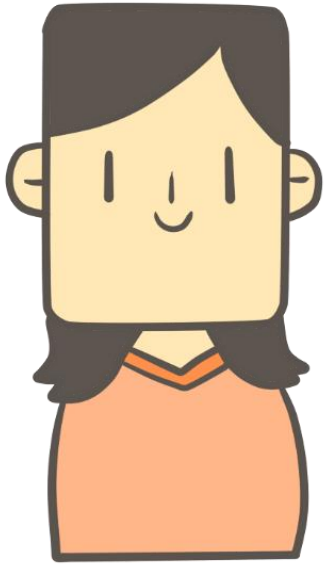
推荐导师



能力强态度
积极的盒伙人



服务经理



家人朋友

THANKS

深圳盒子支付
信息技术有限公司

全国服务热线
1010 9888
www.iboxpay.com

深 圳 • 南山区软件产业基地5栋C座503室
北 京 • 朝阳区西大望路3号蓝堡国际中心I座1611、1612室
上 海 • 浦东新区张衡路1000弄润和国际总部园50号