阿里铁军BD工作流

1. 发现签约对象

我们的签约对象需要满足3个条件。1是品类：餐饮、食品等一切可以即吃的品类（以证照为准，超市便利店除外）；二是证件：在满足品类的基础上，该店需要有营业员执照、食品流通许可、餐饮许可、卫生许可、酒类经营许可中至少一种。三是签约人：签约人必须是法人本人或者法人通过身份证原件授权的受托人。

我们主要在美团、糯米团、大众点评、美团外卖、饿了么、爱帮网、吃喝玩乐网等一切喝有关的网站去寻找我们的签约对象，当然**扫街**也是一个很直接有效的方式。

**注**：把时间用在符合签约条件的门店上；电话预约的商户的签约成功率更高；预约+扫街的客户挖掘方式最为适合。

1. 说服签约对象

认可产品+认可销售=签约成功。产品核心4点：强大的平台引流；便捷的支付体系；前沿的大数据运营；基于支付宝的会员营销。PS话术，现在很多消费者和商家都在用支付宝，多一个渠道对商家和消费者都多一种选择，多一种消费体验，多几分满意度。商家痛点：中午上座率低，回头客不稳定、线下营销效率低、粗放的经营管理。个人自信、阳光、沉稳的形象和专业的沟通将提高商家的信任度。

**注**：注意在不同商家上的时间分配。对于优质圈子大的商家不妨花更多的时间，可以提高产品传播率和转介绍机率。

1. 和对象签约CRM

* 帮助对方注册支付宝并实名认证。（实名认证的银行卡的预留手机号要可以收到验证码，银行卡最好是常见的银行卡）
* 关注“支付宝未来商业“服务商，并点击我要签约。
* 都可以选择无营业执照签约，在创建门店的时候再进行证照上传。。
* 选择通过服务商北京云纵签约。确认签约后会显示签约成功。
* 签约成功后立即回到支付宝未来商业主界面进行门店创建。
* 一个签约支付宝账号可以创建多个门店。创建门店的时候需要上传证照。
* 当签约人不是法人的时候，创建门店过程中需要上传授权函。
* 授权函是法人用起身份证原件授权签约人收款的一个书面说明。
* 门店创建成功后等待门店审核。
* 培训、植入基础物料并拍照上传至百度云盘。（见QQ群物料管理制度）
* BD在自己后台新建leads并确认签约。这样BD就可以看到自己签约支付宝账号下对应的门店了。所有的业绩单位都是：门店。
* 对应门店的二维码在门店创建后的第二天就会出来。
* 第二天BD登录自己的后台导出头天创建门店的二维码并用非公司员工支付宝账号扫码付一笔任意金额。（门店通过审核6天内必须要有一笔）
* 第二天将二维码和活动物料植入对应门店。
* 二维码和活动物料植入时需要再次培训再次回访商户以提高对应门店的使用支付宝收款的频率。
* 植入二维码的时候同时发布折扣、设置接收通知的短信及收银员（必要时）。
* 折扣需要是推荐折扣。判断推荐折扣标准为：发布折扣后门店在支付宝口碑页面显示有减字。一般是9折或者9.5折。
* 折扣越大越利于消费者通过支付宝来付款。
* 当月签约的门店必须在当月完成10笔及其以上的支付宝收款。

**注：**符合要求的门店才算工作业绩。符合要求的门店是指：签约+培训+物料植入+门店审核通过+二维码植入+门店审核通过后6日内交易1笔（12号前是2元以上，12号后是任意金额）+发布推荐折扣并保持在线30天+签约当月有10笔及其以上的有效交易。创建的门店一般在第二天就会通过审核。门店通过审核后就可以提取二维码和发布折扣。一个签约支付宝账号可以创建多个门店。业绩单位是：符合要求的门店。签约人和法人不一致需要授权函：授权函签字+法人身份证原件。创建一个门店后要在3个工作日内完成除10笔交易和折扣在线30天的所有针对该门店的工作。