**美团网BD洽谈商家话术**

针对三四线城市，三四线城市不像一线二线城市那么大，很多时间需要先打电话预约，三四线城市直接上门就可以了。而且BD人员要知道，团购平台对商家来讲是一个效果转化率最高的营销宣传平台。

**一、找商户负责人：**

**1、 店员：请问您需要点什么吗？**

（进店找老板，不要与店员多说，没用！浪费时间）

**BD**：谢谢！我今天来是要找下你们公司的经理（老板、店长、负责人等），找他谈点事情。请问你们经理在吗？

**2、店员：你是哪位？找我们经理有什么事情吗？**

**BD**：我是美团网的，有些业务上面的事情希望能和你们合作，具体的事项还要和你们经理面谈，请您帮忙找下你们的经理。

**二、与经理接洽：**

**3、经理：你是哪位？找我有什么事情吗？**

**BD**：xx总，您好！我是美团网的，是现在国内团购网站排名第一的网站，这是我的名片（递名片的时候一定要用双手呈递）。（对方如对此不了解，则简单介绍网站：我们每天推出一款产品，主要是大家常见的吃喝玩乐等）不知道您这里近期对于广告宣传有什么计划和安排。（不论答有或没有都要接着介绍）我们现在有一种与您合作的方式，由我们负责宣传，并通过网上进行推广销售，而您提供一个比市场价格低的折扣，相当于您把做广告的投入直接让利给消费者，一方面可以吸引更多的消费者，另一方面还可以起到薄利多销的作用！（最好带着电脑，事先准备好此类型商家比较成功的案例，以及当地和与他有竞争关系的商户做比较，边演示边介绍，最重要的是找准商家需求）

**4、经理：那你们是怎么收费的？**

**BD**：xx总，是这样的。我们不收取您任何推广费用。当每卖出一单产品，我们只赚一定比例的提成就可以了。如果卖不出产品，那就相当于给您的店铺免费推广了两天，不收取您一分钱！我们相当于为您提供一个按照效果付费的推广平台，我们得核心思想就是帮你做销量，做人气，做客户体验。

**5、经理：那你们是怎么样的一种推广方式呢？**

**BD**：xx总，您只需要把您比较有特色的产品拿出来，然后给一个比较有震撼性的低折扣（通常把握在4折以下）然后会通过我们的美团网平台在市场上迅速吸引消费者的眼球，让大家互相转告，一起购买。当购买人数聚集到一定数量时，我们就会把这款产品以低折扣的价格卖给消费者。当消费者在网站上点击购买并在线付款后，网站系统会自动发送一条折扣券短信到消费者的手机里，短信内容主要是：购买商品名称、商家地址、折扣券序列号、密码等信息！然后消费者凭优惠券就可以到您的店里来消费了。当期团购结束后，我们会把销售金额缴纳给你们！

**6、经理：那消费者会不会自己编写一条优惠券到我们这里来消费？那样我们不是会损失很大吗？**

**BD**：xx总，这个您可以放心，优惠券上的序列号和密码是系统随即生成的，他们是掌握不了规律的。我们会为每个商户建立一个与已消费成功客户相对应的电子优惠卷序列号和密码，客户在消费时，商家都可以通过登录美团的网站后台进行核对。在团购结束后，当消费者来消费，您可以通过400免费电话进行验证。

**7、 经理：那消费者消费了，你们在团购结束后才把销售金额给我，我凭什么相信你？**

**BD**：xx总，您说的很对，（此时出示营业执照等证件）您看这是我们的营业执照，而且您也可以通过网上搜索，现在的人人网以前就属于我们公司的，而且我们还有团购资质，我们在当地的办公地点是XXX，您也可以到我们的办公地去看看，咱们的合作也都要签合同的，是受法律保护的。而且比如团购结束，消费开始来消费，当消费人数达到报名人数的30%，我们就可以先付您30%，其余的也是如此。

**8、经理：那你们是怎么样 宣传你们的网站，怎么样让更多的消费者知道我们的产品？**

**BD**：xx总，不知道您有没有看新闻，今年美团网投入1.3亿元进行广告宣传，我们分为线上宣传和线下宣传：线上宣传是指我们通过百度啦、QQ群啦、空间、论坛等宣传；线下宣传：就是我们在咱们当地的报纸上做宣传，在街道上散发宣传单等方式让大家知道。（如已经准备好宣传单或是在当地的纸媒上有广告投放，把样报拿出来给商户看，增加其信心）

**经理**：那消费者是如何在网上购买产品呢？

**BD**：消费者只要在首页点击购买图标，就会进入到一个新的页面，然后填写好自己的姓名、联系电话、联系地址，填写完毕后点击提交，就可以进入到支付宝或者网上银行支付页面，等他确认付款后，我们系统就会发个优惠券信息到他的手机，然后消费者就可以凭借优惠券短信到您这进行消费了！这笔交易也就结束了！

**9、经理：（针对餐饮）那如果大家都一起凭借优惠短信到我这里来消费，而那些支付全额款的消费者却没有了座位，这岂不是很麻烦？**

**BD**：xx总，您的这种情况事先我们也考虑到了，所以我们会在产品描述里标明，商家每天最多接待人数，比如说每天接待20人，这20人需要提前打电话预约座位。那如果第21个人打进来，那就可以把他安排到明天或者一个其他时间段！这样既不会对您的正常营业造成影响，同时还可以提高贵店的上座率，让大家看到贵店的生意很火爆。

**10、万一到时候没有人买怎么办？**

**BD**：xx总，这个您可以放心，我们挑选的都是消费者比较喜欢的产品，我们都对他们的需求状况做过详细的调查，一般不会出现这种情况的。退一步说，即使出现了这种情况，我们相当于给您做了两天的免费宣传，而且还不会收取您一分钱的。

**11、那5折以下的价格，我们恐怕做不到，基本上没什么赢利的。**

**BD**：xx总，有句话说：薄利多销！虽然说您卖出一个产品赚的钱有点少，但是当购买人数多的话，总的利润额自然也就上去了。咱们也不能太计较短期的利益，当消费者在咱们这消费一次后，他们感觉产品和服务确实不错，以后有机会，他们还会再来，这就是二次消费。同时，他也可以把这一优秀的产品和服务介绍给他身边的同学、朋友。这也就形成一种口碑营销！

而且像平时您在报纸上做宣传，一个半版就是XXX钱（要了解当地的广告费用），才一天（一周），具体是有多少人看到广告来的，您也不知道，您现在把这个费用咱们拿出来让利给消费者，我们负责宣传，就算团购不成功，您也没损失。

换句话说，如果您不愿意放低折扣，价格还和您这平时的价格差不多，很多人可能嫌贵，或者不知道质量如何而不敢来这里消费，因为如果产品或服务不好，那他们感觉亏了好多钱，那现在我们给他一个很低的折扣，原来有顾虑的消费者就会毫不犹豫的来购买消费，来了100个新顾客，有60个回头客，您想想对您以后的业务是个多大的提高。

**12、我感觉咱们这里现在没有多少人从网上买东西或是看东西吧？**

**BD**：这您可错了，您看现在基本家家都有电脑了，好多在单位上班的人，白天也没时间看报纸什么的，都是晚上回去从网上看，还有一些开店的老板，也没时间出来，都是从网上了解咱们当地的新闻呀，有哪些促销呀。我想您身边的很多朋友现在也都从淘宝网上买东西了吧。咱们（此处说咱们而不说我们，是为了与客户拉进距离，好像是一家人）美团网在各城市都设立了分公司，现在开辟咱们当地的市场呢，大家看到的都是自己身边的感兴趣的东西，当然更想体验一把了。

所有人员要牢记话述，但不要死记硬背，要根据自己的理解，变成自己的话，根据实际情况灵活变化。

**拜访商家注意事项：**

1、拜访客户前，要搜集客户的相关资料，对客户的地理位置、经营范围、经营

概括、特色产品或服务、销售价格、生意火爆程度要有个大致了解！

2、出发前准备好笔记本、水笔、宣传册、名片等相关资料。

3、在拜访客户时，不准穿拖鞋、马裤，衣着要干净整洁，有条件的最好能穿正

式的服装！

4、与客户交谈时，要有亲和力，不能给人一种居高临下的感觉！

5、不要打断客户的话，更不要反驳对方，无论对方说什么，我们都要一直说是

的、是的。然后再提出自己的观点。比如：“xx总，您说的也很有道理，不

过我个人认为、、、、、”。

6、在和客户交谈时，要等客户把话说完，千万不要和客户抢话题，等客户说完

一句话，停顿个2-3秒钟，我们再接话，即使有再大的冲突，也不准打断客

户的讲话，这是对他人的一种尊重！

7、和客户交谈时，不要急躁，要心平气和的与对方交流，声音要洪亮、吐字要

清晰！

8、讲话时要言简意赅、不能断断续续，尽量不要用习惯性的口头语。

渠道经理：乔涵

qiaohan@meituan.com

18601143225