门店互联话术

合伙人上门谈店长时的开口、应答与收尾

说明：本话术供合伙人在招募善行店长时使用。只讲规则和算法，不做收益承诺、不承诺包赚、不承诺时效与赔付标准。

一、开场三句

第一句先给身份和来意：我是善联网在这个镇的合伙人，今天不是来推销产品，是想在你们这个村找一个能长期做交付的门店。

第二句给理由：找你不是随便选的，主要看中你这个位置人流稳、你本人常在店，符合我们的条件。

第三句给低门槛：不用你投资、不用你囤货、不用改门头，你只需要腾一块地方放货，客户来取的时候核销一下。

三句话说完停下来，让对方提问，不要一口气讲十分钟。

二、模式三句话讲清

一句话说业务：平台把供应链和线上订单做到村口，门店负责最后一公里的暂存和交付。

一句话说分工：平台管货、管系统、管售后，你管到店、管核销、管通知。

一句话说收益：线上订单按成交金额利润分，你自己发展客户就是 90%，你发展服务商去成交，他的订单利润你分 40%。

三、十组常见应答

表 1　上门沟通应答口径

对方可能说	你这样答	要点
要不要交钱、要不要加盟费	不交加盟费，也不收保证金。场地是你自己的，设备按标准配，钱花在你自己的店里	先破防，把钱的话题说透

对方可能说	你这样答	要点
要不要囤货、卖不掉怎么办	不用囤货。平台货架是零库存，客户下单才发货到店，卖不掉不压你的钱	强调零库存
我这个地方小，放不下	不用大，八平方米起就够。你现在的货架腾一层、角落清一块就能用	给具体数字，别讲概念
我年纪大了，不会弄手机	就三步：接单、核销、转发链接。我当场教你，学会只要十分钟，后面每周还有培训	当场演示，别只承诺
能赚多少钱，一个月有没有几千	我不跟你承诺数字。规则是成交金额的四成归你，单子多分得多，系统里每一笔都能看到。你村一天能出多少单，我们可以一起估	绝不承诺收益
我店里已经帮别人团购了	那个是别人给你一点佣金。我们这套是货盘和系统都给你，客户也是你自己的群，收益归你，不用替别人打工	不贬低对手，讲结构差别
我担心影响我原来的生意	不影响。取货的人本来就会进门，顺手就买你店里的东西，是给你带客流	反向说成好处
家里人不同意，要商量	应该商量。我把资料发你，你们看完再约时间，我下周再来一趟	留资料，约二次
我再想想	行，那你先想想。我先把你拉进候选群，里面有别的店的实际单量和结算单，你自己看	给证据，不催单
出了问题客户找我麻烦怎么办	售后走系统，平台处理，你不用垫钱也不用私下赔。你只负责当场拍照报单	把责任边界说清

四、禁忌话术

×“包你一个月赚几千”——√收益取决于单量，承诺就是隐患。

×“稳赚不赔”——√任何生意都有波动。

×“出了事我兜着”——√责任按协议划分，个人兜不了。

×“这个村只给你一个人做”——√独家是镇级授权，村级不排他。

×“平台什么都管”——√交付和通知是店长/服务商的责任。

×“先签了再说”——√规则没讲清就签约，后面一定扯皮。

五、收尾动作

谈成的，当场做三件事：用他的手机走一遍下单到核销，登记姓名、电话、地址、业态，拉进候选群并约好验收时间。当天不签的，也要留下规则单页和你的联系方式。

符合条件但还没谈成的，三天内二次上门，带上同镇已开店的实际结算截图（隐去姓名），只讲事实不讲收益。二次仍拒绝的，转入备选名单，一个月后再跟一次。