

淮安少儿篮球体适能兴趣班招生团队外包怎么收费

产品名称	淮安少儿篮球体适能兴趣班招生团队外包怎么收费
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号
联系电话	19937869661 19937869661

产品详情

5) 有奖也要有罚

对于内部员工，如果想要锻炼公司人员的狼性销售属性，可以酌情设立所谓的惩罚制度，但尽量以趣味性、激励为主，比如说做俯卧撑、吃芥末吐司、喝醋、喝酱油之类的游戏类惩罚即可，不宜过重的惩罚，以免降低员工归属感。

而对于良莠不齐的兼职人员，我们需要通过清晰明了的规则制度，去进行约束及控制：

- 1) 销售能力差、积极性差的，直接开除；
- 2) 销售能力弱、积极性好的，执行流水线工作；
- 3) 销售能力强，但积极性差的，进行诱导。

以正常计算，1个销售员工，3天时间销售20份一般是不成问题的，那么Ta在3天就能获得接近1500的提成奖金，**的兼职足以达到正式员工80%的业绩量，一般是没有问题的。而团队管理的设置，又会让内部员工愿意拉动兼职人员一起去扩大战果。

四、动员大会、复盘，是小课包执行必不可少的环节

在正式开展之前，必须召开动员大会，针对活动完整流程及链路、活动关键解析、话术培训、地推技巧、付费流程等进行剖析，做到所有工作人员都是清晰推广模式。

而在小课包的执行过程中，总会遇到各种各样的问题。即便是已经磨合得非常好的团队，也能迎来新的问题。那么，及时的复盘，能确保活动走向良性发展方向。

况且，小课包推广开展的时间还是相对比较长的，在人力、物力的投注也较大。及时的复盘，利于及时调控，有效提高活动的产出。主要会集中以下部分：

- 1) 汇总活动过程中家长的问题，进行针对性解答（如排课问题）
- 2) 汇总活动过程中的执行问题，进行解决（如路段人流量不足、放学时间不准等）
- 3) 汇总活动过程中的各类情况，做得好表扬，不好的则进行纠正；