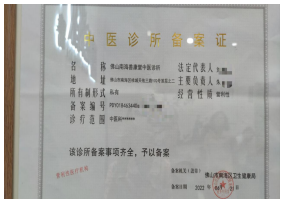
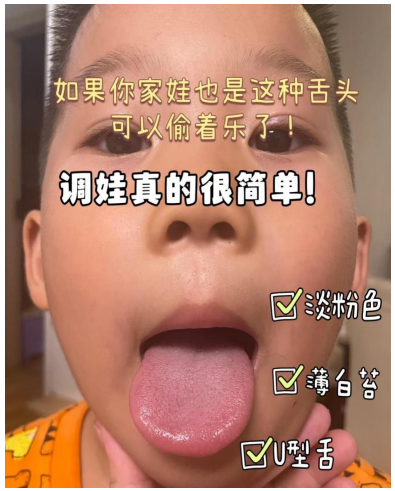
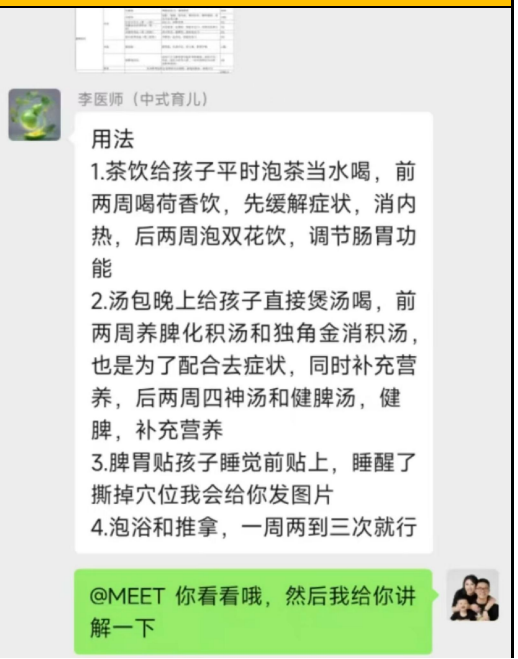
母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
标签分类方法	昵称前加字母：A日期（加了好友，但没回复）-B日期（加了好友，有咨询）-C日期(知道产品的）-D日期（知道产品并报过价格的）-V日期（成交）				
	标签：按照日期新建分组				
A阶段	和客户发起对话	客户通过直播间钩子来的	拉近关系	1：哈喽妈妈我是火车妈，昨天下播有点晚了才给你通过 2：宝宝的舌头现在可以方便拍给我看一下，因为我刚好在中医馆可以让我们老中医帮宝宝看一下	
		客户通过朋友圈来	先了解宝宝的情况	妈妈先别着急，我先好好了解一下宝宝的情况哈，然后我才知道怎么帮到妈妈你解决宝宝的问题	
				好呢，宝宝妈妈/奶奶/外婆，宝宝现在是多大了？身高体重都在多少呢	

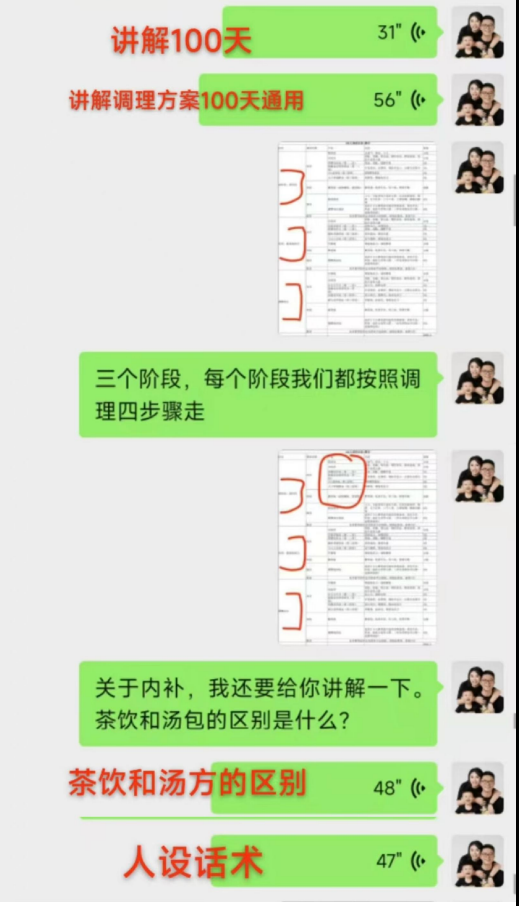
母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
		了解客户身份及基本情况	继续了解宝宝具体情况（最后再要舌苔，因为拍舌苔会比较麻烦）	（如果明显身高体重不达标：天呀，宝宝怎么差这么远啊+吃惊表情） （天呀，宝宝这才勉强达到标准的及格线呢，再下去可不行，你可要重视起来呢） 然后我再了解宝宝几个身体的一些情况哈，宝宝妈妈/奶奶/外婆可以再跟我说一下哈！	发资料 
				1. 宝宝最近的口气重不重？尿尿浑浊不？ 2. 宝宝现在的便便是什么颜色的呢？形状是这里面的哪一种？羊屎蛋/食物残渣/前干后稀.. 3. 他目前这个胃口怎么样？有没有存在积食或者不爱吃饭的情况 4. 晚上睡眠怎么样？有没有习惯半夜踢被子，翻来覆去，趴着睡，流口水的这种情况？ 5. 最近有发生过咳嗽，发烧的症状吗？	
				1. 宝宝xx你可别嫌我问的多（+捂嘴笑表情） 2. 因为我了解得越清楚和越详细，我才能给你更好的建议和调理的方向哈 3. 毕竟每个宝宝情况和体质都不一样，我还是希望对每个家长和宝宝负责+拥抱的表情	

母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
B阶段	了解宝宝情况 分析问题 给价值 种草产品		问完基本情况， 有了信任基础， 再要舌苔	1：妈妈你看啊，宝宝目前存在这些症状，其实宝宝基本上身体已经在提醒妈妈了，宝宝因为存在....（详细描述问题，如：内热比较重，而且脾胃很虚弱） 2：为了能够深入了解一下宝宝是不是这样，我想问下宝宝现在在不在旁边？妈妈最好给我拍一下舌苔我看看 （如果拍不到：没事，你录个视频我看一下就好）	   
		指出问题	根据舌苔情况指出问题	1：舌苔脾胃问题画圈（脾胃，心肺功能，如舌尖发红，画出舌尖） 2：我跟你说，宝宝现在的内热问题（外寒问题）是比较严重的，然后脾胃也是比较虚弱，你一定要重视起来 3：分析症状问题 （如:妈妈，现在宝宝的情况可能比我们想象中还要严重的 你看我圈出来的位置哈，舌尖部位比较红，有像草莓的颗粒，他代表就是内热的情况，然后舌苔有一层厚厚的白苔，说明是存在积食的 如果妈妈再不注意，下一步就有可能引起发烧和咳嗽了） 4：发正常宝宝的舌苔图片 5：妈妈你看下，这是比较健康宝宝的一个舌苔，他是淡粉色的，整个舌苔他比较平 （等回复）	

母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
		给价值，传递中式育儿理念	一定要有！铺垫产品 和客户聊起来	1：妈妈平常看我直播或者短视频多不多？ 2：我一直在直播间或者短视频里给妈妈们传递中式育儿的概念，可能你了解的还没有很深刻，我跟你好好讲一下 3：毕竟我也是当妈的，我们作为妈妈肯定都最不希望宝宝发生到一些很严重的问题后，再跑到去医院上去打针吃药，妈妈你说对不对？（等回复）	
				1：而且我总是给你们强调中式育儿的概念，就是不希望让妈妈老想着给孩子“治疗”，毕竟孩子还小，身体发育尚未成熟，用那么多药性的治疗反而会刺激影响到宝宝的肝肾功能以及整个免疫系统，让宝宝的免疫力越来越差！ 2：妈妈有没有发现？咱们基本上去一次医院，就停不下来了，宝宝像咳嗽感冒的这些问题就是还会反反复复，根本上没有根治和解决，所以想要宝宝的身体不容易反复生病，我们就要从根本上去给宝宝的自身做调理。 3：那我们怎么从根本上调理？其实就是日常的四个方向，就是内调，外敷，泡浴，推拿，一起同时日常去做，把整个身体做到内外贯通！ 4：我觉得妈妈就应该从现在开始，先去调整日常饮食和喂养的习惯，该忌口就要忌口，平常要匹配上能够清内热，去消积的营养汤方给宝宝去使用 5：但是如果单单只有内调，那他的整个效果是远远不够的，为什么呢？因为所有的饮食都要到他的脾胃，但是他现在脾胃有问题，没办法完全吸收营养，而且反而营养给多了，还会造成脾胃负担 6：那这个时候，就一定要搭配其他的三步来 7：第二步就是要结合一些外用绿色的疗法，比如说，手工做的比较好的脾胃贴，因为脾胃贴能够很好的改善宝宝的脾胃各个方向的功能，能够从皮肤渗透进去，更好的让宝宝吸收 8：第三步就是日常的一些泡浴，例如给宝宝一周泡个两次，把他的毛细血管打开，让好的药材，通过水蒸气深入渗透到他体内 9：第四步就是小儿推拿，妈妈也可以学习一些按摩手法，日常通过穴位手法促进整个循环和吸收，这样才能够内外打通，完成整个体系，让宝宝的调理达到最佳的效果！ 10：妈妈，我说的这四个调理方向平常你都有去做过不？ （等回复）	

母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
C阶段	铺垫产品	从价值衔接产品	随其自然铺垫产品	1：为什么我一定要妈妈重视起来，因为脾胃虚弱影响的不仅仅是身高和体重，最重要的还有脑部智力的发育！我觉得我还是有必要给妈妈你发个语音！ 2：我们医师是建议你最好花一个月的时间，给宝宝好好调理一下，一定要沉下心 3：整个调理的过程我们是分为四个方向，第一个就是内服，通过一些食疗方子和汤包，来给宝宝解决健脾养胃的问题，第二个是外用，也是绿色疗法，包括一些调理贴，像鼻炎贴呀，脾胃贴，清火贴这些，然后第三个就是要把泡浴给他用上，泡浴其实效果真的很明显，像我们线下门店每天都有非常多的宝宝来泡，能解决很多 问题，然后第四个就是通过小儿推拿，每天花10-15分钟左右给宝宝去按摩，如果你懒的话也可以直接找线下的那种儿推馆也可以 4：（一岁以下补）但是我们宝宝现在还比较小，还没到1岁嘛，所以内服这个板块我们先不建议用，所以就先从第二、三、四，也就是外用，泡浴加儿推，这位三个板块先调 5：这都是我上年到今年调理过上千过宝宝后成功得出的一些宝贵的经验和方法，我也不希望妈妈遇到我了，还要去走一些弯路！ 6：对了，你们家里现在有没有一定是纯手工做的那种脾胃贴和泡浴包？ 不要机器打的，因为那种机械打的那种很多合成添加，没有效果不说，宝宝还容易过敏，如果有的话可以先用起来 7：当然，平常也不能少了用好的食材用来给宝宝做内调，因为确实好的食材和普通的食材的效果会差5-8倍	
			引出产品	1：我说实话，如果你信得过我，我可以根据宝宝的情况给你搭配一个周期的调理方案 2：因为是我自己的中医馆给你搭配，用的都不是药材，而是国家认证的 一些纯天然的食材，加上我亲自监督，这样在不伤害宝宝的脾胃情况又能保证效果，比你上外面买的那些放心很多 3.因为我们讲究的是绿色疗法，不用药不用激素性的东西给到宝宝 4：我火车妈希望我的粉丝真正把宝宝调理好，省去你们老是跑医院买药的钱，而不是只解决一时的问题 5：不管你在不在我这调理，你都好好看看我们的方案，至少你以后知道什么是正确的，不会被别人误导+拥抱表情	

母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
D阶段	塑品 开价	舌尖红，舌苔厚白/有小颗粒 便便有异常（绿便、黑便、拉稀）	引出费用并讲解方案	1.那妈妈你等我一下OK不？（等十分钟） 2：宝宝妈妈方案刚刚开好了，你现在空吗？我给你好好讲解一下 3：根据【调理方案详细】给方子＋文字用法 4：你看一下有没有问题呢？没问题的话我今天就安排制作，早点给你发出去，因为我们都是拿最新的材料现手工制作的 5：我后面还会给你拉群，把你还有我们中医馆的医师、调理师拉到一个群里，持续跟进宝宝的情况 6：以后你直接在我这一站式解决宝宝的问题，就不用再花各种冤枉钱了+捂嘴笑表情	

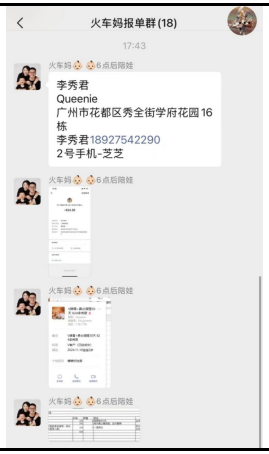
母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
C阶段	铺垫产品	寒白苔（整个舌苔都白） 宝宝手脚冰凉	随其自然铺垫产品	1：为什么我一定要妈妈重视起来，因为脾胃虚弱影响的不仅仅是身高和体重，最重要的还有脑部智力的发育！我觉得我还是有必要给妈妈你发个语音！ 2：我们医师是建议你最好花一个月的时间，给宝宝好好调理一下，一定要沉下心 3：整个调理的过程我们是分为四个方向，第一个就是内服，通过一些食疗方子和汤包，来给宝宝解决健脾养胃的问题，第二个是外用，也是绿色疗法，包括一些调理贴，像鼻炎贴呀，脾胃贴，清火贴这些，然后第三个就是要把泡浴给他用上，泡浴其实效果真的很明显，像我们线下门店每天都有非常多的宝宝来泡，能解决很多问题，然后第四个就是通过小儿推拿，每天花10-15分钟左右给宝宝去按摩，如果你懒的话也可以直接找线下的那种儿推馆也可以 4：（一岁以下补）但是我们宝宝现在还比较小，还没到1岁嘛，所以内服这个板块我们先不建议用，所以就先从第二、三、四，也就是外用，泡浴加儿推，这位三个板块先调5：这都是我上年到今年调理过上千过宝宝后成功得出的一些宝贵的经验和方法，我也不希望妈妈遇到我了，还要去走一些弯路！ 6：对了，你们家里现在有没有一定是纯手工做的那种脾胃贴和泡浴包？ 不要机器打的，因为那种机械打的那种很多合成添加，没有效果不说，宝宝还容易过敏，如果有的话可以先用起来 7：当然，平常也不能少了用好的食材用来给宝宝做内调，因为确实好的食材和普通的食材的效果会差5-8倍 8：妈妈你知道不（等回复）	
D阶段	塑品		引出产品	1：我说实话，如果你信得过我，我可以根据宝宝的情况给你搭配一个周期的调理方案 2：因为是我自己的中医馆给你搭配，用的都不是药材，而是国家认证的 一些纯天然的食材，加上我亲自监督，这样在不伤害宝宝的脾胃情况又能保证效果，比你上外面买的那些放心很多 3.因为我们讲究的是绿色疗法，不用药不用激素性的东西给到宝宝 4：我火车妈希望我的粉丝真正把宝宝调理好，省去你们老是跑医院买药的钱，而不是只解决一时的问题 5：不管你在不在我这调理，你都好好看看我们的方案，至少你以后知道什么是正确的，不会被别人误导+拥抱表情	

母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
	开价		引出费用并讲解方案	1.那妈妈你等我一下OK不？ （等十分钟） 2：宝宝妈妈方案刚刚开好了，你现在空吗？我给你好好讲解一下 3：根据【调理方案详细】给方子＋文字用法 4：你看一下有没有问题呢？没问题的话我今天就安排制作，早点给你发出去，因为我们都是拿最新的材料现手工制作的 5：我后面还会给你拉群，把你还有我们中医馆的医师、调理师拉到一个群里，持续跟进宝宝的情况 6：以后你直接在我这一站式解决宝宝的问题，就不用再花各种冤枉钱了+捂嘴笑表情	
		要和家里人商量一下	人设话术，以退为进	1：没问题的，我现在还在中医馆，可以等你一会 2：其实你最好能让她（爸爸/父母）也跟我聊一下，我担心会有传达不到的情况 3：因为你们就算不在我这调也没关系，我就是担心你们还是不懂怎么调理，到处踩坑，把孩子耽误了 4：宝宝现在的问题你们一定要重视起来了 5：再次描述宝宝的症状（如：草莓舌的宝宝真的就是要想办法去内热，不然脾胃一直都是虚弱的，营养吸收怎么跟得上啊，免疫力也会差，就容易反反复复生病） （等回复）	
				1：好的宝宝妈妈，肯定是要跟家里商量的，只要你们能重视起来我就觉得没白跟你聊，因为可能你自己懂得不多，宝宝的问题是比你意识到的更严重的 2：我虽然是个中式育儿师，但我也是个妈妈，我很能理解你的感受，看着孩子生病，最难受的就是我们 3：平时你有事别自己憋着，多跟我沟通，宝宝怎么吃啊，想吃什么，该不该吃都可以问我	
			问出顾虑	1：妈妈咱们聊得这么多了，您也跟我说实话 2：您现在的考虑，是家庭情况不允许吗？ 3：不用压抑自己+拥抱表情 4：因为我看您是理解中式育儿的，现在真的很少有妈妈会有这种意识去给宝宝调理，都是有了问题之后，直接去看病，打针，吃药 （问完，用不同情况顾虑话术，解决鼓励）	

母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
	逼单		最后人设话术	1：哎，我也只能帮您到这了，您自己考虑吧，宝宝的问题我再三强调过了，真的别再拖下去 2：我这个月线上只能帮30个宝宝调理，不然不时间真的不够 3：因为我要保证口碑的+捂脸哭表情，我毕竟在抖音这么多粉丝，所以我调理的要求很高，一定要给你们带来效果的 4：您情况特殊，宝宝问题也比较大，所以我破例给您开了先例，我只能把名额给您留到今天下班前，还有其他宝宝需要调理，抱歉	
		要自己考虑一下	人设话术，以退为进	1：没问题的，我现在还在中医馆，可以等你一会 2：你有什么不懂的一定要问我，因为你们就算不在我这调也没关系，我就是担心你们还是不懂怎么调理，到处踩坑，把孩子耽误了 4：宝宝现在的问题你们一定要重视起来了 5：再次描述宝宝的症状（如：草莓舌的宝宝真的就是要想办法去内热，不然脾胃一直都是虚弱的，营养吸收怎么跟得上啊，免疫力也会差，就容易反反复复生病） （等回复）	
				1：好的宝宝妈妈，只要你们能重视起来我就觉得没白跟你聊，因为可能你自己懂得不多，宝宝的问题是比你意识到的更严重的 2：我虽然是个中式育儿师，但我也是个妈妈，我很能理解你的感受，看着孩子生病，最难受的就是我们 3：平时你有事别自己憋着，多跟我沟通，宝宝怎么吃啊，想吃什么，该不该吃都可以问我	
			问出顾虑	1：妈妈咱们聊得这么多了，您也跟我说实话 2：您现在的考虑，是家庭情况不允许吗？ 3：不用压抑自己+拥抱表情 4：因为我看您是理解中式育儿的，现在真的很少有妈妈会有这种意识去给宝宝调理，都是有了问题之后，直接去看病，打针，吃药 （问完，用不同情况顾虑话术，解决鼓励）	

母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
D阶段	解决顾虑		最后人设话术	1：哎，我也只能帮您到这了，您自己考虑吧，宝宝的问题我再三强调过了，真的别再拖下去 2：我这个月线上只能帮30个宝宝调理，不然不时间真的不够 3：因为我要保证口碑的+捂脸哭表情，我毕竟在抖音这么多粉丝，所以我调理的要求很高，一定要给你们带来效果的 4：您情况特殊，宝宝问题也比较大，所以我破例给您开了先例，我只能把名额给您留到今天下班前，还有其他宝宝需要调理，抱歉	
		客户对产品配方有问题	一定对产品要够坚定！	**根据妈妈需求给配方图、使用用法图** 话术1：这个泡浴，我给我家小火车用了好久了，你放心，我都是拿我家儿子试过手的，很好用才分享给你们+朋友圈图片+小火车泡澡视频 话术2：配方发给您看一下，您放心，全部都是精挑细选的原料，不像市面上那种混了乱七八糟东西的，所以效果才会很好+配方图	
		客户问能根治吗（能保证效果吗）	人设话术	1：你只要沉下心来跟我们一起坚持下去，我相信效果一定不会让你失望的（效果会非常好） 2：因为这个方案我也是在上一年调理过上千个宝宝得到过论证后才放心给妈妈你来用的 3：妈妈我就这么跟你讲 4：我自己在抖音上也是个IP，我那么多粉丝妈妈支持我，我肯定不能让你们失望的 5：因为我做这个事情，是一定要保证我的口碑的，这样子才对得起妈妈你们的这份信任和负得起对宝宝的这份责任你知道吗 6：如果我的效果不好，得不到大家的预期，你也没办法能够看到我继续直播了，你说对不对？+笑哭了表情 7：所以也因为这点，我每个月也只能接20个名额给宝宝做调理，因为我也实在	
		客户说自己有产品（如脾胃贴）	问客户自己的感受 （如果她自己的产品用的好，不可能来找你的！！）	1：你可以给我截图，或者拍照给我看看是哪种？ （等回复） 2：这种是机器打的，不是纯手工的，效果肯定不太好 3：机器打的问题是每一个用量都是固定的，都是薄薄一层，效果不会发挥的太好，手工的就是用料很足，而且是材料都是现做现配 4：这种你们现在还在用吗，你自己感觉效果咋样呢？	

母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
		客户问能不能再优惠点（二次讲价）	再强调质量	1：亲爱的，我这么跟你说 2：我所有用的食材也好，原材料也好，都是用的最好的 3：你像市面上有大把那种很便宜的，但是我相信你也不敢也去用 4：因为好的食材和差的食材的效果真的会差10倍以上，但是我的要求比较高，我必须要保证效果更好 5：毕竟我自己是IP，我的流量在这呢，粉丝也那么多 包括我为什么一个月只能接30个宝宝来调理，也是我要保证效果 6：所以确实没法再优惠啦，咱不讲价了，这点优惠我还不如在提调理上，我和我们医师多对咱家宝宝上点心 7：你说是不是？+拥抱表情	
		妈妈想来线下中医馆	婉拒	1：宝宝妈妈，最近我还是建议你先不要过来，因为最近过来的大人和宝宝都是因为流感才过来看的，现在宝宝一个免疫力还不是很好，如果来的话到时候宝宝感染上了怎么办，不然到时候真的得不偿失了 2：妈妈你真的没有必要跑一趟，因为过来中医馆的妈妈们都是为了给宝宝做推拿的，然后开个方子回去给宝宝做调理了，这个推拿我觉得我可以让我们的医师线上教你 3：所以我们建议是你可以线上跟着日常调理，这样更容易，我们还能一直指导，你才能坚持下来	
		坚持要一个阶段（没钱）	先共鸣，再给方案	1：哎，我也理解你，都是当妈的，不容易+拥抱表情 2：但是也确实我这个月线上只能帮30个宝宝调理，不然我时间真的不够 3：因为我要保证口碑的（捂脸哭表情）我毕竟在抖音这么多粉丝，所以我调理的要求很高，一定要给你们带来效果的 4：所以你后面找我，我担心我没时间再帮你调了 5：要不你考虑这样吧，我给你破个例，你就先交第一阶段的费用，就当作定金，我先把第一阶段的东西配好发你，也按照该有的服务质量给你，后面你手头宽裕了，你再给我剩下的 6：宝宝的问题比较大，我不建议你再拖下去了 7：你看这样如何呢？	
		发完方案，没回复	先不要逼单	1：宝宝妈妈，因为我把每个阶段的用法，产品和功效等等都写得比较详细，所以可能字比较小，这边需要你可能需要放大来看，你这边能看得清不？	
			一次逼单	1：你哪里不明白或者有顾虑你就尽管问我，没关系的，我能帮一定帮你	

母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
	回访	客户意愿比较大，但没回复	二次逼单	1：妈妈还需要我们中医馆帮你搭配吗？因为我快下班了，没关系，不需要你说一声就好了+拥抱表情 2：但是你相信我，一定要重视宝宝的问题，不要用打针和西药去解决问题了	
		前一天A标签客户一直没回消息	重新发起对话	1：昨天我们医馆有点忙，没顾得上你 2：你是我直播间和短视频来的粉丝吗？现在咱家宝宝遇到啥问题了呢？	
		前一天B标签客户一直没回消息	重新发起对话	1：昨天我们医馆有点忙，没顾得上你 2：宝宝这两天的情况怎么样？我现在比较空，要不要我让我们中医师帮你看看	
		前一天考虑中的D标签客户	重新发起对话	1：妈妈你还需要我来帮你调理宝宝吗？昨天有三个妈妈确定了要在我这调理，我这个月可能快接不了了 2：因为我昨天跟你聊过，我是很清楚宝宝现在问题比较大，你也着急，你等到几个月后来找我，就不一样了，所以我先来问问你+拥抱表情	
	发收款码	妈妈要下单	收款指令	1：好的，转这里就好，然后给我截个图哈，我现在就安排他们给你抓紧配（等截图） 2：收货信息发一下哦	
			付款		
	在报单群报单	文字：微信号+微信昵称+收货信息+手机编号+成单人 截图：微信界面截图+转账截图+调理方案			

母婴私域转化体系					
标签阶段	步骤	情况分类	话术逻辑	关键话术（分段发）	实例
V阶段	在素材群发素材	三张图片：痛点+中间给价值+最后转账			
	对接复购	客户收到货后对接复购		1.好的，妈妈，你加一下我另外一个号哈，这个号加的妈妈比较多，怕不能及时回复你，我在另外一个号上面指导你	

A,B,C,D类客户跟进流程

D类客户（报价） 前3天跟进3次 内容包括（针对语音条/针对宝宝反馈对比/走心的话/容易回答的话）	1.报价当天跟进（语音条）	（下午）妈妈，是在忙吗，怎么没有回复我呀。	B,C类客户(沟通一半） 3天跟进2次	1.当天跟进（选发）	例子：妈妈，晚上好啊，白天跟你沟通你应该在忙，现在有时间了吗。 2.妈妈今天跟你聊可能你也比较忙，我现在给你说下宝宝具体的规划，你有什么不懂的也可以直接问我给你解答好吧 3.妈妈给你分享的方案有哪里不清楚的吗 4.宝宝舌苔现在没时间发吗	3
	2.第二天早上跟进（ 针对宝宝反馈对比）	报价不回复：妈妈，看你没有回复是还有什么顾虑吗，可以直接跟我说的哈，我跟你沟通下来发现你还是很想帮宝宝改善好的		2.第三天跟进	例子：前几天给你发的那个食疗方子，这两天有做给宝宝吃吗	4
		价格贵：妈妈，你昨天也说主要担心的就是价格的问题，其实我也是理解的，但是1000多的费用就可以帮宝宝改善好了，我相信你也是很愿意的是吧	A类客户（完全不回复）3天跟进2次	1.当天跟进	例子：1.宝宝现在是遇到什么问题吗？是不长肉不长高，还是免疫力差 2.宝宝现在几岁了呢 3.宝宝现在有积食吗	
		担心效果：妈妈早上好啊。你看一下这个妈妈刚发给我的反馈，跟你宝宝的情况是一样的，现在一个月的时间就调好了，我做这个这么久，很多宝宝的情况比你宝宝还严重的，也希望你能给我个机会帮助你，我们早点去调好这个问题，之后也不会因为这种问题烦恼了是吧		2.第三天跟进	例子：前几天给你发的那个食疗方子，这两天有做给宝宝吃吗	
		担心安全：我特别理解你，毕竟是给宝宝用的。给你搭配的这些都是我家小火车用过有效果的，你看我朋友圈就知道，如果不安全的话我都不会给我家宝宝用是吧。咋们都是妈妈，真的是不想让宝宝经常生病去医院。	服务跟进	1.日常关怀跟进	激活语+日常关怀+对比图+走心话语+周期循环+服务跟进	
	2.第二天晚上跟进（走心的话）	晚上好，妈妈，可能你还对我不太了解。我做中式育儿都可以8年了，线下也是有自己的医馆的，到现在都帮助了几万个宝宝调好了。你不是第一个来找我的，也肯定不是最后一个。如果没有效果的话，我早就做不下去了，骗人的生意不长久，长久的生意不骗人。跟你说这么多也不是说你非要找我调，不管怎么样都是希望你家宝宝能健康调好的。就算你不找我调，平常有什么问题都是可以去问我的。你加到我就是缘分是不是		2.活动跟进	每个月会有1场的活动，针对不同类型客户，活动期间发送内容跟话术统一进行	
	3.第三天早上跟进	例子：前几天给你发的那个食疗方子，这两天有做给宝宝吃吗		3.节日关怀	节假日统一回访客户，统一进行	
一个客户刚进来的前三天是改善欲望最高的，所以B类的客户一定是这三天各种维度的去触达，对比图，针对她考虑的问题，日常的回访跟进。C,D也是一样的。多发。连续三天是必须的，一天最少一条，多一到两条也没问题						

A,B,C,D类客户常规跟进流程		
D类客户（报价） 常规跟进3天跟进1次 A,B,C类客户5天跟进一次	1.主播日常	例子：妈妈，你看下这是我家小火车最近吃的　你家宝宝最近饮食是怎么吃的啊
	2.对比图	妈妈，中式育儿调理就是最适合我们的宝宝的，你看这个宝宝之前也是经常去医院走了很多弯路，现在跟我用了两个月的时间就已经调好了。你家宝宝也是可以的呢
	3.改善小知识	根据每天朋友圈发的小知识一对一发给妈妈就行
	4.走心话语	妈妈，说句实在的，其实我特别特别理解你现在的心情，咱们也是满怀希望的想要把宝宝问题调好，但是病急乱投医的心情可能让我们走了很多很多的弯路，这一点我经历的比你可能还要多，但是我没有气馁。每一次的失败我都在复盘总结，为了营养搭配我去学习去考证，为了很多我不懂的专业我去付费学习付费实践，最终我用我自己的成功，帮几万名宝宝都调好了，我真心希望能够让你也能把自己的宝宝调好
	5.日常关怀	临近节日，可以关心一下客户的行程，有没有出游计划，切入一些生活的话题，想象成自己的好朋友就好，不一定有回应，但是人是一种需要得到认可的生物，有人关心常在也是留下来一颗种子 例子：今天周末，带宝宝去哪里玩了啊　最近宝宝情况怎么样啊，　最近有没有来看我直播啊
D类客户不能超过三天未跟进，不群发，做好最近三天的跟进以及常规的跟进，从5大板块去不同维度发。A,B,C类客户不能超过7天未跟进，业绩来源于持续细节的跟进跟服务		

异议处理（文件是文字，有对应的语音条，一般针对客户的疑虑至少要回一条对应的语音条）								
	1.考虑一下	**价格贵**	**担心效果**	**我跟家里人，朋友商量一下（如果家人不同意就不减了吗？）**	**会不会有副作用/安不安全**	**瘦下来怎么办/无效退款/有没有什么保障承诺**	**用过很多产品没效果**	走心的话
解答思路	先确定客户是真的考虑还是敷衍，考虑就问清楚考虑的具体愿意，敷衍的话就再激发客户想调理下来的心	先不要急着降价，先讲调理欲望跟价值，等客户说你再便宜点我就试一下或者客户明确说一个价格我们可以卖再松口，不然你说多少钱客户都会觉得贵	先让她看助播跟自己的真实对比，然后再用人设，网红身份去获取信任，因为效果客户不用说什么都是一样，只是怎么让客户相信(针对对比+文案说服+猫宁表情包)	别相信真的问家人，不可能买的，别让她去商量，直接逼单	先发证书，备案/相对姐妹案例，再用自己人设做担保(文字说服+针对案例解释)	委婉的去回答，除非客户让你极致承诺的情况下	固定回复（针对案例对比）	结合主播的个人经历和助播的变化
回复示例1	1.考虑是对的妈妈，证明你对咱们方案是感兴趣的，只是现在还是有点疑虑是吗? 如果客户说是：那看来是我没有介绍清楚，咱们是对哪里不理解呢？ 看客户考虑的是哪一点在具体解答/贵/安全/咨询家人/担心效果	亲爱的，贵是暂时的，效果是一辈子的啊，没有效果的话再便宜的话 也是没用的呀。我们注重的是健康安全的调理好，而且全程我也会带着你一起调理，我相信你考虑的也是这样对吧(跟客户情况的客户嫌贵 最后搭配调理后下来的对比)	亲爱的，效果肯定是没问题的，如果你不是第一天看我直播就可以看到猫宁我没有运动也带着大家瘦下来了，我和咱们粉丝团的姐妹也是吃这个瘦下来的，本身我作为一个运动博主是不卖这些的，但是基础代谢是决定我们胖瘦体质的根本，我自用并且瘦下来了，很多老粉也知道，我才给你们推荐的	亲爱的你的家人不是你，不能了解你需要减肥的心情，不能体会肥肉在你身上的难处，你应该从自身出发，自己解决问题才能拥有好的身材，如果你家人有好意见你也早瘦下来了也不会到现在还是这样的情况你说呢？	肯定是健康安全。亲爱的，这是有权威检测监管的食品不然我也不会用啦更别说推荐给你了。要是有什么副作用，粉丝不得把我骂死啊(猫宁表情包，相信我)	亲爱的，你要是相信我也不会问这个问题，你要是不相信我呢，我就算给你什么保证承诺你也不会信对吧，我是有信心帮你减下来才会接手你这个问题的，而且我也会全程带着你瘦下来的，不是说你买了后就不管你了	亲爱的，我能理解你现在心情和顾虑啊，我猫宁一路走过来，都是你们亲眼所见，不单单是你，也不单单是我，我已经带领了很多很多姐妹们，已经打卡成功了，我不会带你们走弯路，这一次我要带你们瘦下来，我的指导跟方案都已经成型，并且实践了很多很多，你放心的交给我，我带着你蜕变，我们一起	姐妹猫宁我就是过来人，深知身上的肉肉堆积烦恼，不是过来人都是感受不到，日常咱消费要花在刀刃上，这次花的是投资在自己的好身材上，能帮你瘦下来 保持住吃吃喝喝不长肉肉那这个钱一定是最值得的你投资的一次，咱们女人都不希望胖着回家过年，你觉得呢？

	1.考虑一下	**价格贵**	**担心效果**	**我跟家里人，朋友商量一下（如果家人不同意就不减了吗？）**	**会不会有副作用/安不安全**	**瘦下来怎么办/无效退款/有没有什么保障承诺**	**用过很多产品没效果**	走心的话
回复示例2	我调理这么久这一路走来，发现很多家长们都是考虑上，给自己找种种借口拖延，最后一成不变，真正的调理其实并不会花很多的时间，去年筛选中的粉丝有的也是考虑直到现在宝宝越治越重，现在都找过来调理了	亲爱的，你这么想，可能平时我们给宝宝买的瓶瓶罐罐，去外面开药治疗没有效果的钱差不多要这么多了，那你是愿意把这些钱花在没有结果上面还是愿意用这些钱调理好呢(跟客户情况的客户嫌贵 最后搭配调理好的对比)	没有效果的话我早就做不下去了，毕竟我也是全网粉丝上千万，做的也是效果跟口碑的	亲爱的这些都是你自己的决心，你选择什么样的决定在于你，改变的是你自己不是别人	安全这一块你放心就好了，说句不好听的，要是有副作用或者效果不好的，我能做六年这么久吗？现在都是互联网时代，大家也不是傻子！你相信我猫宁这个人就好了，这是我的终身事业，安全和效果我比你更重视，我这么年轻也不想吃国家那口免费饭（加点表情包）	姐妹，我推荐给你产品，并不是不理你，后面我都是一对一指导和监督你的，其他姐妹也都是这样瘦下来的，所以我带你还是有信心的	我理解，我知道，我刚开始也这样，后来我发现原来不是这样 2.还是得把代谢提高，才能从根源上解决肥胖问题，需要专业的指导和监督	
回复示例3	一份信任一份责任，决定要调理就不要畏缩亲爱的 不要给自己找到任何借口退缩才行，没有后路才能狠得下心一次性把宝宝调理好。	宝宝身体是无价的，因为一分钱一分货，调理好都是值得的，很多宝宝妈在最艰难的时候，也是咬咬牙跟着咱们方案调好的，(跟客户情况的客户嫌贵 最后搭配调理好的对比)	一份责任一份信任，既然你决定来跟我减肥就应该相信我亲爱的 把心放肚子里，你是我的粉丝 我更希望你们能更好 这样也是一个好口碑 才能做远做大。	亲爱的，遇事不决的时候有些东西是可以参考家人或者朋友的意见，但是前提是或多或少有一定专业的才能够给到我们有效的建议，你说是吗，相信但凡姐妹你家人朋友能够帮助到你有好的办法，你也会去尝试，所以找到猫宁你也是需要一个专业的人来帮你对吧	姐妹的担心猫宁绝对是可以理解你，正是我经历的太多太多，所以对产品猫宁是非常重视的，咱们用到的几十种水果蔬菜的成分，完完全全的符合食品级别，说句不好听的，买的蔬果可能有农药残留，但是我给你的是都由国家的检测报告的，都有标注好，你放一百个心	这个是减脂肪 提高代谢的 你又不是一块铁 不会不瘦的姐妹 你信我，咱们就是最实实在在的例子（主播对比+助播对比）		

	1.考虑一下	**价格贵**	**担心效果**	**我跟家里人，朋友商量一下（如果家人不同意就不减了吗？）**	**会不会有副作用/安不安全**	**瘦下来怎么办/无效退款/有没有什么保障承诺**	**用过很多产品没效果**	走心的话
回复示例4	考虑什么问题可以直接跟我说亲爱的，相信你也不是第一次考虑这个问题了 说出来一起解决看我能不能帮到你，咱们都放心才能更好的瘦下来。	姐妹，你身材无价呀，价值决定价格，因为咱们原料进口的成本很高，主要是为了做到最好的效果，虽然有点小贵，但你瘦下来是一辈子，这个价格，除以一辈子，真的很渺小，也是花在你自己身上的，瘦下来是你的自己的到时瘦下来就是瘦下来了，根本不需要再为肥胖而烦恼了	姐妹其实每个人都一样，没用之前都会担心效果，副作用或反弹，其实你们的担心我理解，但是始终你要明白，担心是不能解决问题，真要减下来请下定决心，我是实打实的全程直播你们看着我瘦下来的，粉丝姐妹们你们想减，那我一定可以帮到你！很多人当初也是抱着试试的心态最终也都减下来漂漂亮亮了，我也由衷的替她们感到高兴，可是你还在犹豫，机会其实就摆在你的眼前，跟上这一轮打卡你觉得呢？	亲爱的站在男人的角度，他不理解你为什么要减肥，就好比你理解不了男人为什么要抽烟是一样的道理。很多都是抱着老夫老妻省钱就好，别说他真的对你多好。男人至死是少年，嘴上说的无所谓，但是你瘦下来有好身材，他比你还要乐在其中，你说你和他去商量，我想他如果真不同意你去减，你也不可能因为他的反对就真的不减了吧，你倒不如偷偷地瘦下来给他一个惊喜	产品是果蔬提取的，国家认证的产品，安全可靠，再说我也不会拿自己的身体开玩笑的哈，跟我搭配使用瘦下来的姐妹也是有辨别能力的，首先健康第一，减肥才是第二，放心就好了，我也不是只做一次生意，我带你瘦下来也是帮我做一次活口碑。			

	1.考虑一下	**价格贵**	**担心效果**	**我跟家里人，朋友商量一下（如果家人不同意就不减了吗？）**	**会不会有副作用/安不安全**	**瘦下来怎么办/无效退款/有没有什么保障承诺**	**用过很多产品没效果**	走心的话
回复示例5	宝宝妈，你考虑证明你对我们方案是很感兴趣对吗？只是现在还有疑虑需要点时间是吗？	产品虽然会贵一些，你买的时候会有点心疼，但是你使用了看到明显的效果了，你用一次只会满意一次，便宜的产品没效果，你买的时候虽然开心，但是使用后一直没效果，可能还不安全，你用一次只会心疼一次，你说是不是呢？ 减肥一次就好 瘦下来就不需要为肥胖烦恼了 这个是帮助你分解代谢顽固脂肪的 瘦下来就不需	姐妹你是不相信你，还是不相信我猫宁呢？咱们搭配花了钱那就是必须要瘦下来，咱们助播就是最好的例子，我猫宁带粉丝姐妹们也六年年的时间了，口碑和名誉我更看中，我相信你找我也是相信我为人，既然你是我的粉丝就要对你负责	如果你老公不同意你减肥的话难道你就真的不减了吗，男人都是会看好看的女人也都喜欢前凸后翘的女人，我们女人自己要知道，减肥不是为了别人是为了我们自己，自己要有主见，你老公是男人不是女人，你瘦下来，老公带你出去也有面子				
回复示例5	宝宝妈，考虑啥问题不能直接说嘛亲爱的，不要一直在一个地方原地踏步才行，开始才有结果呀对吧。	有的人花几百都觉得贵，有的人花几千都不觉得贵，主要还是效果，不然钱花多少都是白花，减肥收 获的是美丽跟健康，自己也会变的自信		亲爱的你老公万一拒绝你的话肯定是感觉我不靠谱，产品不安全的想法，因为他不了解我不了解产品，会有误解的亲爱的，你就自己减肥自己瘦下来给他看比什么都强				

	1.考虑一下	**价格贵**	**担心效果**	**我跟家里人，朋友商量一下（如果家人不同意就不减了吗？）**	**会不会有副作用/安不安全**	**瘦下来怎么办/无效退款/有没有什么保障承诺**	**用过很多产品没效果**	走心的话
		作为销售必须具备的三个心态： 1 ☐ 顾客说贵的时候，一定要觉得这种心理是非常正常的。有可能是希望要点优惠，有可能是要您和他沟通下，也有可能觉得性价比不高，又或者对您的产品有点不信任。 2 ☐ 顾客说贵，那就要告诉他为什么贵，具体贵在哪里，而不是用笼统的话去忽悠和应对。 3 ☐ 要真诚，不能因为人家嫌贵就觉得人家买不起。客户说价格贵有很多原因，其中有一点可能是证明他的判断力，或者要个蕞起码的尊重和回应，并不代表一定不买		(姐妹，自己不能决定吗？/你觉得现在瘦身问题对你自己重要吗) 如果回答是，对嘛，肉肉是自己身上，其实你改变不改变都在于你，因为你是你身材的主人，咱们想要改变的话，最好的就是现在，因为你还年轻， /年龄大的可以说，你现在瘦下来至少				
				姐妹你就扪心自问，你老公看到身材好的会不会多看几眼。咱们女人瘦下来一个是身体健康，远离富贵病，另外一个也是让自己快乐，你爱人看到身材苗条的你，他比你还要开心				
				很多夫妻相处时间久了没有新鲜感，生活是需要调节的，我也是胖过来的人，我太懂了，你既然决心变美，就好好配合行动一次，亲爱的				

	1.考虑一下	**价格贵**	**担心效果**	**我跟家里人，朋友商量一下（如果家人不同意就不减了吗？）**	**会不会有副作用/安不安全**	**瘦下来怎么办/无效退款/有没有什么保障承诺**	**用过很多产品没效果**	走心的话
		姐妹，产品溢价没有那么高的。咱们配料表都是干干净净的，几十种水果，蔬菜的营养成分，用料都是最好的，不是外面那些便宜又添加各种科技药物对人体有害的产品。咱们在京东品牌都是有展示的，原价都是1824一个月，猫宁给到你的价格都是宠粉						
		亲爱的，价格能给到你的话，我肯定给你，但是确实也是已经超出了权限的定价了，你我都是希望彼此一起瘦下来也为咱们的青春留下最美好的样子，你多给200，猫宁也不让你吃亏，我私人给你送一个礼物，好吗						
		亲爱的，猫宁的能力范围内肯定也是希望你们能够用到最划算的价格把体重减下来有一个好身材，你的心理预期再加200，但是我一定会让你体验到一个你之前没有体验过的健康，轻松的瘦身方式						