

一、招商话术（分角色专属版）

（一）城市合伙人招商话术（线下招商会/一对一沟通）

“老板，你好！今天给你推荐一个‘1万投入，年赚8万+’的生态农业风口项目——禾风牧语生态平台！我们主打365元生态禽蛋年卡，含3只童子鸡、3只公鸡、6只老母鸡+365枚鸡蛋，12次自提，老百姓刚需且性价比超高，推广毫无压力。

你只需投资1万元，就能拿下所在城市的独家运营权，有权发展商家团长和直推会员。收益特别实在：直推1个会员赚50元（含配送），不配送也能赚29.96元；旗下每个商家团长每成交1单，你还能躺赚20元分红。按最低标准，你发展8个商家团长，每个团长每月卖40单，光分红一年就7.68万元，再加上直推会员和额外激励，年化收益轻松超700%！

平台还送你5000元推广物料和10张体验卡，帮你快速起量；专属后台实时看数据，T+5日佣金到账，资金安全有保障。现在前50名签约，还能锁定城市独家名额，错过可就没了！”

（二）商家团长招商话术（城市合伙人地推专用）

“老板，你店里每天人流这么多，想不想多一份‘零成本躺赚’的收入？禾风牧语招社区团长，只需365元就能加入，相当于买一张会员年卡的钱，就能开启赚钱模式！

你的核心工作就是在店里推广365元禽蛋年卡，会员到店自提，你每成交1单赚30元佣金（含配送费，3公里内配送也划算）。更给力的是，你推荐1个城市合伙人，公司直接奖你1000元现金！

我们会给你送统一海报、宣传册，帮你引流；会员下单后，平台直接把货送到你店里，不用你囤货、压资金。你店里本身就有固定客流，顺带推广一下，一个月成交50单就能赚1500元，再拿个推荐奖励，比你单纯开店赚得多，还不占用额外时间，要不要试试？”

（三）会员拉新话术（商家团长/老会员推广用）

“朋友，365元就能吃一年生态禽蛋！禾风牧语年卡太值了——3只童子鸡、3只公鸡、6只老母鸡，还有365枚鸡蛋，分12次自提，平均每天1块钱，比菜市场买划算太多，还都是生态养殖的，新鲜无添加！

现在加入，不仅能享受全年禽蛋供应，推荐朋友办卡还能赚30元/单，推荐10个朋友就回本了！朋友下单后，你的奖励即时到账，提现有无门槛。自提点就在你家附近的超市/驿站，取货方便，还能优先选新鲜批次，赶紧扫码办卡，再分享给朋友一起省钱赚钱！”

二、自提服务流程手册

（一）前期准备

货品接收：商家团长需在每周固定时间（如周三、周日）接收平台配送的禽蛋货品，核对货品数量、包装完好度（按“1次自提份额”分箱，每箱标注产品类型、数量、保质期），确认无误后在平台后台签收。

存储规范：将货品存放于阴凉通风处，禽肉需冷藏（0-4℃），鸡蛋避免挤压，保质期内未自提的货品需定期检查，临近保质期提前联系会员提醒。

通知会员：货品到店后，通过平台后台发送自提提醒（短信+微信模板）：

“【禾风牧语】你订购的生态禽蛋已到[门店名称]，请于7日内凭手机号到店自提，地址：[详细地址]，营业时间：[XX:XX-XX:XX]，逾期可联系店长协调延期~”

（二）现场自提

身份核验：会员到店后，商家团长需核对会员手机号或平台订单截图，确认订单信息（自提次数、产品类型），避免错领、漏领。

货品交接：将对应份额的货品交给会员，提醒会员检查包装和产品状态，确认无误后，会员在平台后台点击“确认自提”，完成订单闭环。

临时调整：会员无法按时自提的，可申请延期（最长7天），商家团长需在后

台记录调整；会员要求配送的（3公里内），需在24小时内完成配送，配送后拍照留存，在后台标注“已配送”。

（三）售后处理

质量异议：会员对产品质量有异议（如禽肉不新鲜、鸡蛋破损），商家团长需24小时内上门核实，确有问题的，立即联系平台申请换货，并为会员补发1次自提份额。

货品损耗：因商家团长存储不当导致货品损坏的，由商家团长承担损失；因平台配送问题导致的损耗，由平台负责补发。

台账记录：商家团长需每日记录自提/配送情况，包括会员姓名、手机号、订单编号、货品状态，每月底汇总上报城市合伙人，便于平台核对数据。

（四）服务标准

营业时间：自提点位每日营业时间 \geq 12小时（建议9:00-21:00），方便会员随时取货。

服务态度：对待会员热情耐心，主动解答产品相关问题（如烹饪建议、保质期），不得推诿、敷衍。

投诉处理：会员投诉需在1小时内响应，24小时内解决，无法解决的及时上报城市合伙人，确保投诉率 \leq 2%。

三、月度执行计划表（1-3个月初期关键期）

月份	核心目标	重点任务	责任主体	配套支持
第1个月	签约30名城市合伙人，500名商家团长，1.5万名	1. 举办5场线下招商会（聚焦二三线城市）	平台招商部、城市合伙人	1. 提供招商会场布置物料、签约合

	会员	市) ; 2. 城市合伙人完成辖区内 30%重点社区商家团长签约; 3. 每个商家团长完成 30 名会员拉新; 4. 完成 10 个城市自提点位搭建		同; 2. 线上直播培训 (招商技巧、服务流程) ; 3. 为商家团长配送首批推广物料
第 2 个月	商家团长达 800 名, 会员达 4 万名, 月自提订单 0.8 万单	1. 城市合伙人开展“团长赋能周”, 培训服务流程; 2. 推出“99 元体验装”, 促进会员转化; 3. 启动会员裂变活动, 老会员推广奖励额外加 5 元/单; 4. 排查自提点位服务问题, 优化配送周期	城市合伙人、商家团长	1. 体验装货品供应、宣传物料; 2. 裂变海报、短视频素材更新; 3. 售后客服专线开通
第 3 个月	商家团长达 1200 名, 会员达 8 万名, 月自提订单	1. 评选“月度优秀合伙人/团长”, 发放现金	平台运营部、全体角色	1. 奖励资金、荣誉证书; 2. 产品包装升级

	1.2 万单	奖励； 2. 拓展 偏远社区自提 点位，提升覆 盖密度； 3. 收 集会员反馈， 优化产品包装 和自提流程； 4. 启动中期招 商计划，签约 新增 20 名城 市合伙人		方案； 3. 中期 招商推广物料
--	--------	--	--	---------------------