

LIANER FITMOMENTS · OPERATIONS GUIDE

操作手册

开发招商

给招商和开发同事：跟进合伙人、勘测场地，把项目一路做到开门店。

适用	招商顾问、主管、场地开发、门店负责人
入口	企业微信 → Store BD System
版本	v1.1 · 2026-11-06

练二一下，好状态。

练二健身 · 开发与招商　hellolianer.com

CONTENTS

目录

01 **为什么要用系统** 03
把表格和群消息收成一份记录

02 **先分清两类线索** 04
合伙人进招商，场地方进门店

03 **合伙人怎么跟** 05
分配、写跟进、交接和测算

04 **场地从线索开始** 06
新建线索、写勘测、转门店

05 **店里的事接着做** 07
事项、合伙人、配合和配置

06 **常见问题** 08
遇到这些情况怎么处理

MUST KNOW

- **纯场地方先建场地线索**，有线索才去勘测，别塞进招商主列表。
- 每次沟通都**写跟进**，留下阶段、负责人和下一步。
- **首次进线**是原申请 / 首次对接日，不是补录日或最近跟进日。

01

WHY

为什么要用系统

把散在表格和群消息里的进度，收成大家都能看见、能接着做的一份记录。

1 现在常见的做法

从招商到开门店，进度经常写在各自电脑的 Excel 里，同事自己再记一份，具体对接到哪儿要翻群消息。换人跟进、跨角色协作时，很难马上对上「谁在跟、做到哪了、下一步是什么」。

2 系统要解决什么

- **同一份事实**：关键信息和过程写在同一条记录里，可回溯，不靠互相转发表格。
- **责任人和下次动作**写清楚，打开就能知道谁该跟、什么时候跟。
- **按阶段推进**：跟进、核实、立项到开门，状态留在记录里，而不是散落在聊天。
- **找人不靠翻群**：新同事和跨角色也能直接承接，不用从零问一圈。
- **招商、场地、门店能连起来**：人、场地、店对得上号，不用各管各的表。

> **建议**
>
> 有新进展就写进系统。别另开一张表、另拉一个群去「备份」——事情一多，又会回到满天飞的状态。

02

OVERVIEW

先分清两类线索

一条找人要店，一条给店找人：进对入口，后面才不用搬数据。

合伙人	有人想加盟、投资、开店 → 「招商 CRM → 招商线索」
场地方	有物业、场地、商铺想合作 → 「门店 → 场地线索」
自带场地	加盟商有场地：留在合伙人线索；需要开发核实才用「转开发」。

> **建议**
>
> 每天先看「我的待办」。主管先分配新申请；其他人先处理自己的逾期和本周跟进，再看场地、门店事项。

03

— FOLLOW

合伙人怎么跟

从客户第一次进线开始，把每次沟通和下一步留在同一条线索里。



入口
招商 CRM → 招商线索

1 接新申请

小程序合伙人申请自动进招商线索，**主管分配跟进人**。手动录入点「新建线索」，只先填称呼、联系方式、渠道、客户类型、意向城市。

2 写跟进，定下一步

- 打开客户 →「写跟进」，写清沟通结果、下次日期和动作。
- 预算、场地、经验变化在「编辑」里补齐，别另开一人。
- 要换负责人点「交接」，写原因选新人；原跟进人转为协作人，继续关注。

- 需要算投资与回本：详情「测算方案 → 新建」。洽谈中即可开门店，**签约后才算立项**。

> **注意**
>
> 提示已有客户时先打开原线索继续跟，不要绕过查重。「首次进线时间」保留客户首次申请 / 对接日期；导入系统是另一件事。

04

— SURVEY

场地从线索开始

先有场地合作线索，再去现场写勘测；看过了再转成或关联门店。



入口
门店 → 场地线索

1 建场地线索

点「新建场地线索」，填称呼、联系方式、城市、面积意向、场地说明和跟进人。小程序「场地申请」自动进这里，不混进招商主

列表。

2 安排并记录勘测

打开线索，「安排勘测」标成待勘测并指定开发人。看过现场点「写勘测」，填地址、面积、租金、日期和结论。

备注	荷载、电力、柱距、空调、消防、改造限制等现场信息。
结论	待定、通过或不通过；多次看场地就多次写，旧记录保留。
面积租金	用这次实际勘测值，别覆盖掉以往现场记录。

3 通过后转门店

勘测结论通过后点「转成门店」，填店名、城市、地址，来源自动带到新项目。已建过的项目则选「关联已有门店」。

05

— DELIVER

店里的事接着做

门店项目和两条线索分开协作：谁做什么、什么时候完成，都留在事项里。

1 推进门店事项

在「门店 → 门店项目」打开详情，按阶段完成事项：填写负责人、截止日期、备注，做完再勾。必做事项未完成，不要只改阶段名称。

2 放行和改派

- 「投资决策」「开业」放行由对应角色操作，有权限的一人放行即可。
- 门店、事项的负责人需要调整时，找管理员改派；停用账号不要继续使用。
- 店铺配置按面积套模板，再改数量、功能区和费用清单。

01 加盟商不看内部价格

加盟商端和对外导出不显示进货价与图片。不要把内部报价截图传给加盟商。

06

— FAQ

常见问题

先按下面处理；确实没有入口或权限，找主管和管理员。

Q 同一客户又申请了，要新建吗?

A 不要。系统会在原客户补进线，查重后继续跟进。

Q 第一次联系时间和导入日期为什么不一样?

A 正常。首次进线保留原申请 / 对接日，不是入库日，也不是最近跟进。

Q 找不到刚录的线索?

A 清搜索与筛选，切到「全部」；纯场地方另到「门店 → 场地线索」。

Q 外包交接后还能看客户吗?

A 交接后原跟进人转为协作人，仍可以继续关注这条线索的生命周期。

Q 老页面看不到新功能?

A 打开企业微信中的 Store BD System 后强制刷新一次。

Q 看不到按钮或数据?

A 无按钮、无权限或范围外，找主管 / 管理员分配负责人和权限，不要借用别人账号。

LIANER® 练二健身

练二一下，好状态。

让更多人身心健康

Store BD · 使用说明 · v1.1 · 2026-11-06

截图为真实页面，数据为演示值

练二健身 · hellolianer.com