

莲花演说增长课题咨询沟通

2026年8月23日 下午 10:04
27分钟 48秒

关键词

青少年 老板 产品 核心 门店 成人 总裁班 老师 招商 运营中心 咨询方案 产品结构
演讲培训 服务全国 演讲招商 服务企业家人 演讲团队 演讲老师

文字记录

说话人 1 00:02
您的作业。好，陈总啊。

说话人 2 00:04
作业，就是这边的吧？

说话人 3 00:06
没关系，车子给我就可以了。

说话人 1 00:08
您您先介绍一下您的公司的概况，还有遇到的课题挑战是什么？

说话人 2 00:15
我们公司的名字呢，就叫莲花演说，目前是属于一个全国性的一个平台。我们专注于是做演讲培训，做了 19 年。目前呢，我们一年的营业额是在 1.2 个亿左右。目前我们有六，有 6 个运营中心。这 6 个运营中心呢，分别辐射十几个城市开课。目前我们的产品呢，其实主要核心的爆款产品呢，就只有三个。第一个呢，是针对于老板的，叫做总裁演讲突破班。第二个呢，是针对于青少年的，青少年我们叫做未来领袖演讲，恰同学少年，这是第二个吧。

说话人 2 00:58
第三个呢，我们就是我们的一个企业里面的一个内训，就针对于演讲这方面的一个内训。就是最主要的是我们三个的这个爆款产品。那么前面有这个引流产品呢。我们主要是做演讲这方面的一个系列这个事情，演讲的书籍，有演讲的这个线上课，有演讲的线下课。针对于成年人和青少年这个都有。

说话人 1 01:26
嗯，学员一年大概多少人？一点二个亿的营收。

说话人 2 01:31

学员的话呢，说实话我们具体还怎么统计，因为他可以反复来去，反复来复训。就这样子的。收费呢？收费的话呢，你像我们前端的就是这个 2000 来块钱。总裁班老板的就是两三万块钱。然后呢内训呢就是和这个导师班呢，差不多就四五万块钱。还有青少年的我们是三万块钱。

说话人 3 01:55

多久？

说话人 2 01:57

我们做了 19 年。

说话人 3 01:58

哦不，那个。

说话人 1 02:00

服务服务周期。

说话人 2 02:01

周期。服务周期这个有很长的，也有相对也很短的。比方说你像我们这种前端的就是一年。你像那个总裁班的话就是终身制的。但他有复训费了啊。这个总裁班是终身制的。然后呢导师班也是终身制的，内训可能就是有点陪跑。青少年的话就是到他大学毕业就结束了。

说话人 1 02:26

嗯嗯，现在业务的卡点是什么？

说话人 2 02:29

就是业务增长比较乏力。就是主要是想解决这个增长的这个问题。

说话人 1 02:36

嗯，增长乏力有分析过吗？源于哪些方面？

说话人 2 02:41

有，我们其实这个第一个呢，我们也是想做一个演讲方面的类似于招商的。方案班。也想就是弄一个比较贵的课程，就是几十万的。这是我们的一个思路。另外一个呢，我们也想过让我们的产品呢能够涨价。这也是我们的一个另外的第二个这个思路。第三个思路呢，就是我们想在青少年上面。我们想去开辟一个很好的一个。全新的一个赛道和一个增长的点。所以现在目前呢，我们自己的内部呢也有点就是在这个纠结吧。有点这个纠结，就是到底是这个。简单粗暴的方法呢，涨价呢，因为这个价格一涨下去，降下来就很尴尬了。所以就不太敢动。

说话人 2 03:39

这是第一个，第二个就是针对于再往上面，去搞咨询方案。这种类似于我们的客户群体，对我们还是高度认可的，跟我们面积很深，也很认可。这是第二个，第三个呢就是针对于青少年这个，因为青少年的这种家长嘛，和孩子对我们认同度非常高。所以我们现在目前就是对于在这个增长方面，我们还是。有想法，因为青少年其实现在目前市面上也有一些专门就只做少儿口才的。只做少儿口才的。

说话人 1 04:15

目标是做到多少呢？

说话人 2 04:19

我们目标啊，说实话现在目前是想搞到 5 个亿。就是看能不能够。

说话人 1 04:25

从 1.2 亿到 5 个亿。

说话人 2 04:26

对，就是有这样的一个目标。对。

说话人 1 04:32

您您刚刚讲的这三个这个增长方式，公司内部有没有讨论过？觉得哪个是这个希望比较大的？

说话人 2 04:43

目前我们已经做的一个呢，就是关于搞咨询方案的班。弄了之后呢，说实话。效果不是很明显。就只有搞那么一两个。我就感觉这个很懵。

说话人 1 04:56

就是只转化了一两个。对。报这个方案班的。

说话人 2 04:58

对的对的对的。

说话人 1 05:00

这个收费是多少钱呢？

说话人 2 05:02

这个目前我们收的比较便宜，25 万多块钱。25 万。25 万8。

说话人 1 05:06

这个方案班是提供什么呢？

说话人 2 05:08

这个方案班目前主要提供的就是他们招商的系统的方案。

说话人 1 05:13

招商。

说话人 2 05:14

招商。招商，就是演讲招商。

说话人 1 05:16

哦演讲招商。演讲就招商，销讲对。

说话人 2 05:19

哦销讲。就是他这里面是分为三个板块吧。第一个板块就是关于他们怎么样子在互联网上面去投流。因为我们内部还是我们内部投流还是非常有经验的。第二块呢就是他与他们这个内部的这个讲师，这个演讲团队。的这个打造。这个我们也是可以的，这是第二个方面。第三个方面就是他们内部这个销售团队，怎么样子来邀约人？把人邀约到会场。这个也是可以的。包括当然还有一些成交的这种设计的方案啊，这个也没问题。就是我们感觉这个量太少了。就是针对于这种招商这个人的量太少。而且我们不是面对社会上面去招，是到我们的班级里面去招。所以这个效果不是，而且我们要花费很多的时间和精力。所以我们感觉这几十万还不如不挣都可以。

说话人 1 06:16

就这个目前这个试验下来效率不高。

说话人 2 06:19

对，就感觉花了很多时间和精力，我们还不如不搞算了。

说话人 1 06:22

嗯，涨价还没尝试。

说话人 2 06:25

哎呀，涨价了其实也聊过。也聊过，就是这个东西为什么说一直不不太敢动呢？说实话就是，因为一旦这个价格一涨下去，降下来就很纠结。这个是第一个很重要的一个点的一个方面。另外一个呢，就是我们怕这个价格一涨之后啊，他这个客户的量变少了。他客户的量变少了。他这个也是我们考虑的一个点。也是考虑的一个点。所以说这个这个也是一个方面。其实我们内部考虑呢，就是感觉可能性我们认为比较大的。可能真的还在青少年这个赛道。

说话人 1 07:04

青少年。

说话人 2 07:06

为什么这么讲呢？因为我们的很多的尤其是我们做成人，做企业家这个市场，这个演讲口才市场是很难的。而且我们现在目前是算说实话，相比我们的竞争对手都遥遥领先了。就是演讲这个领域上，很多很多他们都搞那些线上课啊什么之类的，但是线下我们真的是属于做到。头部。对，真的还是算头部的一个一个点了。

说话人 1 07:28

就服务企业这块是吧？

说话人 2 07:29

对对对对，服务企业这块绝对是，包括今天我们在现场的话，很多人都知道我们企业。我跟你说，我是联华演说。我们都有差不多在我们组里面有这个。六七个人吧。他说哎，我知道那些项目，我知道项目，因为我们在互联网上面，特别在抖音上面呢，还有像以前是百度嘛，抖音呐，我们投广告它铺天盖地的投。所以就是，我们感觉是在青少年这个赛道上面。但是我们青少年目前的产品呢，就就一个。而且那个产品很高端。搞到了这个 29800 一个人。所以我们感觉青少年这个赛道呢，具体要怎么去弄，怎么去做？所以我们就。感觉没有什么太多的一个。

说话人 2 08:19

方向。对的，就是有这个概念，说实话，你说有方向吧？这个方向我觉得是有的。方向是青少年。偏向于是青少年，但是具体怎么去做，怎么这个打法，说实话我们目前还是有点。可以这么讲吧，就很迷茫。因为我看有些人他就是通过这种类似的这个，比方说类似的通过开店。开实体的店，这个这个去弄。还有些呢，我们调查过，好像说只搞一个演讲产品。他就文书也不行。他说这个做青少年的，毕竟。它是各种产品集合在一起，比方说有青少年的演讲，还有画画，还有美术。但是我在想，你如果说青少年搞那种画画和美术啊，什么弹钢琴，就不是我们的这个，对。

说话人 1 09:02

你是联合演说。

说话人 2 09:03

是是是，所以说我就，我们就一直，一直就是有点这个在在在在纠结。那么我们自己内部呢，其实说实话，我们自己内部呢，其实也想过。市面上我们其实也想过做咨询案。当时就华育和我们也确实了解了，包括华成老师的很多这种视频和数据确实看过。我们还有就是也了解了一下，以前这个叶茂中嘛，也也在想这个点。还有包括呢，就是。是那个定位，但是我是发现他这次划一划就开课了。我们就，我就很兴奋。我们就很兴奋，我们就来了。其实我们本身就是有这个有，确实有这个做这个咨询的想法，我就。

说话人 1 09:45

那你们想要做咨询，是做什么类目的咨询呢？

说话人 2 09:51

具体做什么类目是吧？如果说具体要做类目的话呢，我们可能偏向于内部的探讨来看啊，可能还是偏向于在这个青少年。因为毕竟说实话呢，这个我们这个成人这个方面呢，我们深耕这么多年了。基本上还是算算可以的。还是算可以的。所以我们是偏向于在青少年上面去发力。但是我们现在目前整个的核心团队的。几乎都是把核心精力放在成人这个上面。所以如果说要专门去做青少年这个这个我们就有点，就反正也也也有点，就是有方向吧，就没什么思路的感觉。

说话人 1 10:28

你你你做青少年的咨询，我刚问类目指的是，你还是你你你的主业是演说嘛。对。那是青少年的。

说话人 2 10:37

青少年演说。

说话人 1 10:38

青少年演说。青少年演说。你你现有的那个青少年演说的那个课，3万一个人的他。他是教什么的呢？

说话人 2 10:47

你说青少年教这个青少年的演说，是吧？

说话人 1 10:50

对，就你刚说 29800 的那个。我们已经有一个这样的产品了。

说话人 2 10:54

对，有有有有，我们一般是这个第一个呢是属于演讲。演讲加这个当地的一些领袖的文化。这个为主，你比方说这个演讲呢是教这个孩子他们在学校里面的这种演讲。为主，第二个呢是加当地的一些领袖文化呢。你比方说像我们会带孩子们，寒暑假会带他们去韶山，结合毛主席的这种文化去讲，比方说我们到西安呢，就会带他们去秦始皇，把那个秦始皇那个人挖透，这个点去讲，然后同时呢，打个比方，我们如果说去四川的话，可能就会带他去四川的这个诸葛亮那个地方，去，游学。对，就是这种方式，游学加当地的名人去这种演讲，然后呢，很好的去打开这些孩子的视角和视野，但是这个费用就比较贵。

说话人 1 11:45

这个是一个。贵是贵在游学吗？

说话人 2 11:47

对，贵是贵在这个游学，而且我们这个本身我们那些客户群体也是企业老板嘛，他们也不差钱，他只要能够。跟别人拉开一个差距。

说话人 1 11:56

老板的小孩是吧？对，都是老板小孩。老板小孩。

说话人 2 11:58

对，服务的老板小孩。对。

说话人 1 12:00

好，您相当于您的业务模式是线下店还是？

说话人 2 12:07

我们不是线下店，我们就是比方说我们是有一个运营中心，我们平时开课呢，固定会在酒店里面去开课。酒店。酒店里面去开课，然后我们内部。全国服务全国。对，服务全国。对，服务全国，打个比方我们要开课的话很简单，直接在那个地方投流，就可以开课。OK。啊，所以我们就。

说话人 1 12:26

运营中心在哪？

说话人 2 12:27

运营中心呢，就是我们目前有 6 个运营中心。一个是长沙。长沙辐射也是三四个市场。然后呢广州一个运营中心。好。然后上海一个运营中心，西北一个运营中心，还有呢就是郑州一个运营中心，还有呢就是天津一个运营中心。

说话人 1 12:46

好，那实际上呢就是你们公司的应该说，禀赋还是演说嘛。对对对。拳头产品是这个原来是成人演说嘛。对。现在如果说做想做青少年这块的话，其实还是演说。只是说你原来青少年只有一个产品，客单价比较高，29800，他其实客服服务的也都是原来成人，成人班的老老板的小孩儿，对。应该是这这个关系，收费也比较贵，贵是游，贵在游学那一块儿，对。

说话人 1 13:16

其实你们可以考虑啊，就是出一个客单稍微低一点的，只提供演讲培训这个，演说培训这个服务的，因为这个需求应该说是大众普及，对。都有这个需求的，对。而你们原来在这个联合演说在广告投流，应该之前也都投过很多嘛，好多。就像你说今年方案班好多人都知道你们品牌。对。都知道莲花演说，演说的能力，这个培训能力很好，那他顺带延伸做这个青少年这个演说应该是没问题的。

说话人 2 13:50

对，就是我们有这个想法，就是说实话就真的不知道怎么去打，而且我们打了，我们在想一个东西，就是有一个比较大的一个担忧是什么呢？就是到底是开门店呢？这一种方式，还是原有我们原有的这种方式？这是我们的第一个，第一个很重要的一个点，就是，就是第一，就是到底是开这种门店这种方式，还是搞在酒店里面去弄？这是我们的第一个就比较纠结的一个点。

说话人 1 14:18

纠结在哪呢？因为原先在酒店弄，其实你们已经有。这套习惯的打法了。对。这套打法如果用在青少年会有什么什么问题？

说话人 2 14:27

因为有时候有些孩子啊，他要去酒店里面啊，有些家长不放心，安全。所以说这个是一个，这是一个点吧，就是比方说把他放到酒店里面去，有些孩子年纪比较小的，他自己一个人去不了。那这个中间这个家长陪过去的话，这个这也是个点，我们也不敢动。啊另外一种方式就是比方说就是在这种校区的。

说话人 2 14:52

地方。或者学校的什么地方开个门店。那开个门店我有时候在想，就是要搞多少个产品才能够。支撑起。支撑起这个门店的盈利。又要开在哪个地方？这也是我们的当时探讨过的第二个思路，然后第四，具体第三个思路呢，就是我们想不想？有时候我们也可能想，就是直接在我们的青少年班上面，29800 上面。直接在后面加几个课。我们有时候都有这个想法，那如果是在那个上面加一个，我们加一个一万多块钱，两万多块钱，那个，那个应该很简单。

说话人 1 15:30

那个。因为那个也都是有钱人。

说话人 2 15:32

啊，对对对，有有钱人，就我像我今天我都，对。所以我们一直就是有点就有点这方向还是比较有的吧，就不太敢，不太敢妄动。那一妄动，都全是钱，所以就不太敢妄动。

说话人 1 15:49

对，是，这，反正这是个算账的问题，我我觉得大的方向就是做青少年演说这一块，你设计一个客单价，比之前要。低的产品，包含游学那块，不包含游学那块，就做青少年演说。至于你们现在纠结是在酒店办还是开门店，这个是个算账的问题。这是商业模式。商业模式和算账的问题。在酒店反正就你刚提到一个问题，就是家长不放心小孩嘛，我们就想想有没有办法可以规避这个，比如说或者就是先不要从太小的孩子开始，青少年初高中生，这种就不用担心这个孩子出门住酒店，因为现在好多这种夏令营游学，其实家长也都不陪的，就是交交给夏令营就可以了，也是放心的。

说话人 2 16:34

而且我们内部呢，说实话还有很巨大的优势。由于我们沉淀了 19 年了，我们要找那种加盟商非常简单。

说话人 1 16:40

嗯，加盟商指的是。

说话人 2 16:42

就比方说我们现在有一个青少年这样的一个一个东西出来了。比方说我们是开门店的方式，对不对？我们要搞加盟商啊。那非常快。就是我们一下子瞬间就就在当地，那不是吹牛，就是，就整个省就立刻就 100 家都没有问题，因为我们那那个。

说话人 1 16:58
你说线下店的模式是吧？

说话人 2 16:59

对，打个比方他要这边的，这个就那些家长他交给我们交个 30 万，绝对一点问题没有。这个信心我们是有的，因为我们本身就是做演讲嘛，而且对我们链接很高。所以说我们就是觉得有有这样的优势。那只是呢我们这个也不想乱搞，那搞完之后呢，我就。如果说这个他对方钱，如果说要是花的不好，亏了，找麻烦。

说话人 1 17:21

对，反正开线下店就是还也是要算账。就是你刚刚说的，如果就这一个产品，能不能撑得起来？如果是开线下门店，还得加些什么产品？对。这是产品结构设计的问题。

说话人 2 17:32

对，所以说我们可能也。

说话人 1 17:34

嗯，而且这个产品就是因为它客单价会低一点，量应该比你原来的会要大。

说话人 2 17:41

对，对对对对对。

说话人 1 17:46

就是现在因为你还在纠结这个具体的选择和赛道的我就觉得你可能还得先把方向定一下，把方向定一下，是做青少年演出还是什么，把产品这个方向定下来之后，因为我我们在方案班上如果再讨论这个，那就比较纠结。我所以说我今天来其实我就担心你定不在方案班上也讨论也也不一定能定下来。

说话人 2 18:10

我就担心你定不在方案班上也讨论也也不一定能定下来。我其实现在目前呢我就是，其实说实话我们最终的我自己来之前我想好了，我其实我们的核心问题是什么呢？其实还是想解决增长的问题。增长呢，到底是开青少年这个赛道？还是比方说不开这个赛道？就是就在原有的基础上面这个增长也行，就是核心问题是增长嘛。只是我们想要开赛道可能难一点，有风险。要要搞到另外一种，就是直接就是只要能增长就行。能能增长达到 5 个亿这个也也可以。

说话人 1 18:42

你刚刚说在原来的业务上增长，我听你说的就是在青少年班里面再加新增一些收费的内容嘛。这个就是。这个也是比较好收费的嘛。

说话人 2 18:52

对，这个这个只只是一个一个方案。就您觉得最优的方式就是这个增长，是吧？

说话人 1 18:58

当然就是是这样的啊。因为。你现在有现有的客群，成人总裁班，还有这些有钱人孩子青少年班，这是现在已经有的客群，而且听你说的，粘性还比较高。啊对对。从已有的客群上来增加这个新的服务内容，当然是效率最高的。但是他可能会有一些上限啊，瓶颈啊，因为毕竟已经交了这么多钱，再增加我，可能有些瓶颈。而青少年演讲我不知道，比如说在全国有没有这样的头部品牌，就专门做青少年演讲。有。有头部品牌。

说话人 2 19:30

有有有有有有，就是我们为什么去想选择去做这个赛道呢？其实是学员给我们反馈的。就是学员他跟我们讲，他说你们研发有这么好，你们为什么不做这个青少年这个，就是在那个店边上，街边上开个店呢？就是我们有很多学员都跟我们提过这个事情。啊，他说你们这么专业，所以说我当时就我们就有点心动。一直有点心动，一直没有行动这个点。

说话人 1 19:56

这行业头部品牌是哪个呢？它体量规模有多大呢？

说话人 2 20:00

其实节目给我们说完吧，就是以前就是在那个搞那个超级演说家。的那个平台，后面他就专门搞了个少儿口才。这样的品牌，他们。延伸出来做的。但是他们做的，说实话。有些地方做的比较好，有些地方做的不是特别好。我具体后面去了解过。它的核心原因是什么呢？比方说有些地方它这个门店选的不好的，这是一个点，第二个点就是有时候他这些来的这些人呢，他感觉是个老式的，质量不高的，也有的，就是，死的也有，活的也有。所以说他们这个品牌后面就做的不是特别的成功。有一些这个毁誉参半的感觉吧。

说话人 1 20:38

反正反正这些问题你们做，你们也肯定会遇到的，因为这个如果是线下店开加盟店，这种复制的方式，那肯定是。这个老师的水平，他的这种能力，他的要求就高了。如果你在全国开的话，但如果你是那种跟你原来一样的酒店的，那其实你的老师应该是能复用的吧？就还是核心，核心同一批那个内部讲师嘛。

说话人 2 20:58

我们内部我们内部如果说培养老师的话，我们能力是非常强的，特别是演讲老师的话，我们是有信心的，就是目前我们集团做青少的一个赛道啊，我们巨大的一个优势就是我们老师的优势很高，很强，我们自己本身做演讲的，我们培养讲师嘛，这是第一个，第二个就是我们要找加盟商，给我们加盟非常简单，也很容易。也很容易，这是我们的一个优势，但是我们就是说实话，我们为什么就是不太敢乱动呢？第一个我们本身也比较爱护我的羽毛，因为我们本来做了 19 年了，我们不想出问题。

说话人 1 21:29

别把加盟放出去。

说话人 2 21:30

对对对，加盟放出去，搞搞烂了的话，我们更就显得就更加麻烦了。所以就是这个点，所以说我们也是，就说实话，我们内部其实也探讨过啊，就是特别是我和我们那个老大。我们也探讨过，就是要不要找一个机构做一个咨询。真的，我们有有想过这个点。我们其实当时在纠结的一个点是什么？就是我们打个比方。我们也在想，就是假如说花花几百万的人做什么事？第二个我们其实也想过一个点，就是我们觉得就是，但是还有一个点，我们内部有个原因啊，就是我们内部的核心团队。就是谁来操盘？就比方说来搞这个事。这是一个点啊。那我们还有第三个点是什么呢？我们没，目前没有，就是没有一个成功的这个试点，我们也也也没有。

说话人 1 22:14

对，我刚刚想说，其实就是如果你们要试的话，就是做样板，做试点，先试，不要马上铺开。然后还有就是关于这个赛道的选择，这个还真不是说方案班上那个能帮你讨论解决的问题，因为我听得出你们这个内部也。反复讨论过也很纠结，这也不是我此刻能够给到你的这个答案，刚刚其实讨论都是一些方向性的探讨，它是个咨询的课题。

说话人 3 22:38

你们纠结多少年了？

说话人 1 22:39

你说对了，这是个咨询的课题。

说话人 2 22:41

自从我们增长受限之后，尤其是疫情的时候，还还还，其实疫情之前就有了。

说话人 3 22:46

也就是说你们，

说话人 2 22:48

疫情之前就有了。

说话人 3 22:48

纠结了这么多年。

说话人 2 22:49

不是，疫情疫情期间，疫情之前就有，但是三年疫情期间我在哪，我就没想了。对。但是现在又有点。

说话人 1 22:55

对，你们现在考虑解决这个问题是对的，因为现在就不增长了嘛，不增长了要要要找要找新的这个这个增长的增长的突破点。对对对对对对。

说话人 3 23:06

如果来方案班，你们能来几个人能在现场去讨论，达成共识吗？而不是一直在纠结。有没有能一起做决定的人，能一起来？

说话人 2 23:17

方案吧，肯定我们是三个人嘛，对不对？是吧？我啊，还有另外，我们老大可能都不会来，我觉得，因为我可能就是带一个副总裁，还有一个专门就是搞营销的过来嘛。

说话人 3 23:27

就你们几个人决定能不能做决定？

说话人 2 23:30

你说哪个东西做决定？

说话人 3 23:31

就是包括你选哪个赛道，怎么去做，你们能不能去影响你们的老板，把这个事接下来你们怎么去做增长这个事情定下来？

说话人 2 23:40

其实说实话，我们真真正正的核心现在目前是我我其实内心里面我想两套方案，对不对？我第一套方案，我说实话，我可能就跟我们老大好好聊一下，就直接搞 600 万。第二套方案可能我个人觉得，如果说做青少年这个赛道。那我可能真的就是，我带我们下面几十个就五六，五十五六个人吧。或者说直接就，诶，应该说是七八个那种。高管，就来学这个课。就有可能就是这样的一个想法。对不对？因为如果说做青少年这个赛道。那就，因为我们其实有巨大的优势的。真的有最大的优势吗？

说话人 1 24:15

是，这是个咨询的问题，因为我看得出你们很纠结。对，

说话人 2 24:19

是的，嗯，因为我感觉，我其实，我现在想想，我觉得如果打个比方，19 万 8 对不对？这个这个价格。他他他没有陪跑嘛，他其实被好多东西搞的，我们自己是知道的。

说话人 1 24:30

他他的陪跑是全年，全年有这个全年的陪跑是有的，但关键是就是。还是得你们自己。方案班上能不能定下来这个方向？对。嗯，这个是关键。就谁说了算。就是如果说在方案班上一起来讨论，把你把你你们纠结了这么长时间的方向能够定下来，那是有价值的，是有价，绝对有价值。如果说这个定不下来，那后面我们的陪跑，那其实相当于前面也是浪费嘛。

说话人 2 25:00

那老师根据您看啊，就还是纠结。就老师您看我刚，通过我刚刚这个讲解啊，您觉得您您觉得您通过给我们的方案，你觉得你偏向哪一个点？

说话人 1 25:09

我跟你说，你刚刚这个纠结的点，不是我现在能够马上回答你的，它是个咨询的课题，真的，不是说我能在马上回答你。明白吧？这是个判断和决策。对对对对对。

说话人 3 25:26

对。就如果你们来方案，即使你们来方案班哦，如果你不带那个能做决策的人来，你们三个人来了也没用。嗯，那肯定的。那时间有限，差不多了。

说话人 1 25:39

对，可以考虑一下我们 600 万的咨询，这个是相当于我们会给到你们明确的建议判断和解决方案。对对对对对对对。对，我们需要的是这个。

说话人 2 25:49

其实我们说的是实话，我们其实现在目前我们也在演讲这个领域里面，也做到了将近一个多亿了，也算也算是确实是个头部收入，目前我们的增长确实是。

说话人 1 26:00

相对来讲。你们有实力的。

说话人 2 26:02

我们钱我知道我们还是有有这个钱的，基本上我诶，说实话不能决定的，但是我呢，我可以肯定的讲，我至少有 40% 多的这个建议权是决定的。

说话人 1 26:12

对，不管怎么样，增长这个课题要解决，而且越快越好。

说话人 3 26:17

就是 600 万也好，方案班也好，都是要带上那个能决策的人来，才能解决你的问题，已经这么多年了，浪费了多少时间。

说话人 2 26:25

那我再我再问一下，我再咨询一下啊，就是打个比方，如果说有这个 600 多万的这个咨询方案，就是刚刚就是所说的那个上面的这个三个点，就是比方说这个话语体系，还有包括这个。

说话人 1 26:38

符号系统。

说话人 3 26:39

符号系统，产品结构。

说话人 2 26:40

产品结构。

说话人 1 26:40

这三个都有是吧？赛道选择，包括就是。

说话人 3 26:42

全部有，十大咨询服务内容全部有。

说话人 1 26:44

对，就是你们纠结的点，我们会给到，我们调研完，咨询完之后，我给到你们明明确的建议和方向。

说话人 2 26:51

那打个比方啊，再打个比方，如果是这个 600 万交了，感觉这个钱剩下三个都不能做。

说话人 1 26:56

那怎么办呢？那就。我们也会告诉你不能做。

说话人 2 26:58

不能做就做成人的是吧？

说话人 1 27:00

对，也会就会给到一个明确的建议。

说话人 2 27:02

就是继续在成人这上面深耕。

说话人 1 27:04

嗯，有，真有可能会给出这样的建议。对，回头细聊，回头你你们带带你们老板来公司，我们可以细聊，因为我们之前服务那个新东方。

说话人 2 27:14

啊，对对对，我知道我知道。

说话人 1 27:15

对，有这有有你刚刚说的这种事。

说话人 2 27:17

我们知道新东方就在你们做过，所以说我们，我们公司的那个那个创始人，国老师就是为什么就是，我们其实本身说实话就讨，我们内部就真的讨论过你们的投资圈，就想过这个事，绝对想过这个事。

说话人 1 27:28

带老板来吧，来聊一下可以。

说话人 2 27:29

对，真的真的是这样，真的是这样的，就本身其实就有这个。这样你们也不用多纠结。而且我们自己本身就说实话，我们对于这个华与华你们内部的这种视频和学习啊。也是学了很久。好。学了很久，所以说其实也算铁粉了。

说话人 1 27:43

好，下次在华谊华见啊，来上海。好的。

说话人 2 27:46

好了，行了，那就我那个本子还是给我吧。