

养发

2026年8月24日 下午 12:12
26分钟 51秒

关键词

直播 品牌 产品 大牌 经销商 销量 核心 微商 利润率 招商 单品 包装 抖音 空间
品类 商业模式 生意模式 违规操作

文字记录

说话人 1 00:00

加盟的这些里面，我就找出来自己的规律了。我也看到了他的痛点，什么痛点呢？就是染发在中国有30年的历史，都是被大牌垄断，它简单易操作。那养发的这个行业呢？在前三年的时候，有好多好多的那种，就是叫什么？都是违规操作。就什么呢？就是好多成分是不给添加的，他就先就添加进去，我们就慢慢慢慢摸索出来这个行业里面的这个规律以后，我们就自己做出来自己的品牌。那做了这个自己品牌呢，现在做了有大概有三年时间。目前一年可能1000多万吧哈。然后呢。就是主要的渠道就在抖音上面做。

周庆一 00:42

嗯，纯利是40%。

说话人 1 00:43

啊，对，是的。没有投流过。从来也没有花过一分钱，就是靠自己店做起来的。整个产品配方是什么呢？我是依托了别人的B端。就别人用的那些擦边的东西，有有违规的东西，那我们就把它矫正过来了，就好的。

周庆一 01:03

比如呢？你举个具体例子。

说话人 1 01:04

比如说。原来就是白头发在头发上变色的那个，都是硝酸银。硝酸银是国家明令禁止的。但是他们就以，就把这个。啊，我明。

周庆一 01:16

就你成分更健康了。对。不用这些那个有损的这个身体健康的事。

说话人 1 01:21

不，不用有损健康了。而且呢，也不伤害毛发了。整个我们有很多的案例，嗯，目前的话呢，最高峰的时候有 60 个直播间在播，都是自己，都是宝妈。都是没有文化的那些，跟我们这个年纪。

周庆一 01:37

你的下面渠道商。

说话人 1 01:38

在做。我现在就是很复杂的，什么又有 C 端，又有 B 端，都是小 B 端。

周庆一 01:43

你 B 端是什么意思？B 端是哪些人？

说话人 1 01:45

B 端就是宝妈，就是我们进货去卖货。

周庆一 01:49

其实就是你的那个经销商。哎对对对。他帮你卖货。

说话人 1 01:52

哎就这意思啊。

周庆一 01:54

然后还一个渠道，就是你自己卖，你自己直播卖。

说话人 1 01:57

还有呢，还有那种小的，他播不起来，那还有门店，有有十几个，接近 20 个，就是这样子啊。然后呢，那现在就是我从自己真正的从摸索出来，十，就是有大概有十几个牌子里面提炼出来的。人家不好的东西我们提炼出来了。对。哎，提炼出来了，就是目前它的销量还确实，如果在单品类这里头，我们可能还能排得上名次。哎，不好意思，我今天还没图片。哦，图片是吧？哈哈，好的好的，

周庆一 02:33

其实你在产品上做了一个创新，就是把它变得那个有害成分全部去掉。

说话人 1 02:38

有害成分去掉了，而且呢也有，就是说有大多数还是用金属金属类的去做这个底，但是呢我们是做了是口签的私护的。OK。提炼出来了，而且做了标准呢已经做到了什么呢？就是基本上都是你看我们也做了各种，这是产品。这个是产品。

周庆一 03:00

叫诗一浓是吧？

说话人 1 03:01

诗一浓，对对，等一下啊。就是说我得要找这个刚好做好的图片给到您看一下。嗯，因为我一下子没准备啊，不好意思。你找一下。也做了各种的广告宣传啊，还请了世界小姐做一个代言。多少钱？花了几万块钱。

周庆一 03:24

这个都很便宜。

说话人 1 03:25

哎对，现在很便宜，就是为了也就装个样子嘛。哎呀，不好意思，哪去了？

说话人 3 03:30

家毅当时也是找了一个代言人，是个奥运冠军，你都没听过的类目。

说话人 1 03:35

对。哦，他可能，对对，我们跟他有点雷同。

说话人 3 03:38

对，就这种。

说话人 1 03:40

嗯，我的图片啊，稍等一下啊，我就把我的一个组合照片给你看一下吧，好不好？

周庆一 03:48

好，对，我看一下就行。

说话人 1 03:50

目前的话呢，就是这些人，我们呢有一个优点，就是先把我模糊的东西说清楚哈，就是产品，就是我觉得有信心的是在哪个地方呢？您贵姓老师？姓周。哦，周老师。哦，我就这时候下课就不认识了。啊，这么年轻呢。

周庆一 04:12

嗯，您说。

说话人 1 04:14

产品的上面呢，我们把别人的一些短板全部优化成了自己的一个系列呢。在目前，跟我目前在这个单品类里面，还没有突出大的牌子，也没有突出很抢眼的这种。占据的这些品牌，好，只是说某些团队，比如说微商团队。那原来的什么，就是都各种的这种，宝妈团队，都是微商出来的，有两三个品牌，两三个品牌的话呢，他们就靠拉人头，但是拉人头卖其他货，我呢，血统比较正，我就只做这一

个。那我的原来的定的目标是什么呢？就是说。帮助，就是说让一亿个家庭看到我们，我们两，我跟我儿子两个人是一个比较。好的人设。就是母子直播间，人家就知道我们。我们家的曝光率可能都，达到几千万次了。

周庆一 05:08

嗯，你们现在主要靠直播，是吧？主要靠直播。主要靠直播。

说话人 1 05:11

嗯，曝光，我就那时候就想着曝光给一个亿万次的，一亿次万的这个次数的曝光率的话呢，我自己呢就是去做什么呢？能帮助真正的这些就是需求的人。居家里完成自己做头发的这个。

周庆一 05:33

自己染，自己养发。

说话人 1 05:35

自己养发，就是确实能完成，而且很简单。哎，我们就这样的一个理念的话呢，就是帮，让曝光亿亿万次，然后呢。呢，让 1000 万的人使用过我们的 19 块 9 的引流品，也就是维生素 B 5，也是一个爆款，这个上面可能没，就这个，就这个单品，就这个单品，哎，就是这个，然后呢，这个品里面呢，又做出一个，就是儿童就都能用的，因为它没有防腐剂，儿童都能用。

周庆一 06:04

你现在整个 tob 销量的占比和你们自播的占比多少？

说话人 1 06:11

一半一半。一半一半是吧？嗯嗯嗯，不好意思，我先接个电话，送外卖。喂，你好。诶，哦哦，好好呀，可以的，谢谢你啊。哦哦，好，拜拜。然后呢，就是一半一半，因为什么呢？第一，我们没有去推广，还选择性的。招商。那时候有好多人都仰慕我们，第一个仰慕我们什么呢？仰慕我们会直播。我呢，也跟了好多老师，就是跟了好几个老师学了直播的这个，我们家可以开开发话术。开发话术呢，我们可以在抖音上面用 0 粉丝、0 投流、0 作品，不违规。OK。

周庆一 06:55

就是现在。我大概了解，你现在核心的卡点和痛点是什么？你觉得？增长，你觉得不清晰，你前面讲的不清晰。

说话人 1 07:03

不清晰就是什么呢？哎，我不知道要打 C 端还是打 B 端，这是我非常模糊的一个点。

周庆一 07:10

就是你要自靠自己卖，还是靠经销商卖？

说话人 1 07:12

哎，对对。

周庆一 07:13

对不对？好，我知道了，哎，还有其他问题？有没有其他问题？

说话人 1 07:16

第二个问题呢，就是说我们是代工厂，就是我们把自己的想法。跟了几个实验室说，跟你也说，跟他也说。把这个品是组合起来了，给某一个人去做的。比如说。我可能就是您也参与了，他也参与了，最终我交给他了。你们那边就给我供一部分原料，他那边也给我采购原料，然后呢统一交给你去帮我生产。我知道。哎，就这个意思。

说话人 1 07:40

这代工，现在呢，就是针对这个道场的。这个，就是我们原来是开过 300 平方的研发中心。楼上呢是专门做直播间，有十来个直播间。楼下呢就做有十来个，是就是来洗头或者怎么样。觉得太重了。对。今年就给他换了，换成那个小办公室了，然后呢办公室的里面又做了一个演化的这个空间。就还是那种不伦不类。就是这种说特别模糊。

周庆一 08:10

你开那个下面之前开那个干嘛呢？

说话人 1 08:13

干嘛呢？就是招商跟直播同步的。

周庆一 08:18

啊，那个时候用了招商用的，是吧？哦，我知道了。

说话人 1 08:21

嗯，然后呢现在呢，就是什么呢？比如说我们现在的说，说句不好听的话，其实组织能力也根本就没有，都自家人，想做什么就做什么，也没有什么，一个特别那个标准化的流程，就是我，这是我的最大痛点。我的还有一个什么痛点呢？比如说我们就成为，就是成为我们的学员，或者怎么样以后，那我们也没不具备这些东西，那你给我指导的，我可能也。落不了那怎么办？

周庆一 08:52

就是这样子。你到这边来是吧？落不了是吧？我知道了。我首先问一下，解决，问一下你现在这个项目，你现在有多少个经销商？

说话人 1 09:03

大概有二十几个。

周庆一 09:05

二十几个，你管理重不重？对你来说，管理上。

说话人 1 09:09

也重，天天天天就这一些，这二十几个人，天天还给开开会，每天培训话术啥啥都是我跟我儿子两个人，重点，我就我家东西要么就媳妇嘛，要么就是。要么就是我的。

周庆一 09:22

你给他们的利润抽利高吗？

说话人 1 09:25

他们是这样子的，比如说我 20 多个经销商。实际上呢，你，我不止 20 多个。应该是有 40 多个。但是有其中 20 多个是另外 20 多个带来的。OK。

说话人 3 09:41

他们中间有有那个层级。

说话人 1 09:44

哎，有层级。

周庆一 09:45

这全是你们自己，你跟你儿子自己来管。

说话人 1 09:47

自己来管这个事。

周庆一 09:50

嗯，我大概想，你现在整个公司的话，其实还是你们家里的人为主，是不是？

说话人 1 09:57

都家里人，原来招了两个人。你以后。

周庆一 10:00

发展想要怎么发展？你自己感觉，你自己的期望。

说话人 1 10:03

好，我原来的想法是什么呢？正常的，我们直播间是要开的，因为什么？你只有在天天在抖音上面，对。玩，你才能知道它的规则。是。所以这就是我一直都是自己坚持的，这是第一个点。第二个点呢，我原来就是想着呢，在直播间里还是招两种人，第一种人，你店开不下去了，你没有流量了，你用我这个方法，你不一定要开全国，你就搞你 3 公里之内，5 公里之内都能来，你。5 公里之内搞好

了，你会了，你再搞全国，他不会，他的生意就会很忙。这样子我们已经试了大概有十来个小店。都是这些宝妈在家带孩子，没事情，诶，就到小区里面租一个地方，他就忙不过来，他每天他的直播间在线人数就 20 个人。他推流就推个五六千，你想想在家里头，你个宝妈哪来的这么多人看你？

周庆一 10:51

你现在就找那宝妈来做这个，我再问一些话，那个你现在直播间，你直播间卖的好，核心，你觉得用的话术，还有跟你们自己，你自己亲自上线，他占重要程度高不高？你们自己直播间为什么做得好？

说话人 1 11:08

也不是说我们自己直播间就一定做的好，还有前面有几个代理商也做的很好。比如说。比如说年龄可能有关系。但还有一个呢，他的主播力也有关系。就是突出好的几个人啊，就是可能他的人设打得好，比如说宝妈宝妈，她就是白头发，确实是白头发。然后呢，她就在直播间里教教教，她一年在家里头，她也能卖个几百万。OK。就从不投流。

周庆一 11:37

你呢？你自己的直播间做得好的原因，你分析一下。

说话人 1 11:42

可能是我的专业。

周庆一 11:44

就是你的专业，你个人的这个能力。主要来，现场演绎是你，是不是？什么？现场做主播来讲话术，讲各种那个。

说话人 1 11:52

对对对，就是就是核心是我。

周庆一 11:54

我知道你，我告诉你，首先。商业模式上哈，我那个商业模式上，你不要去，你现在才 1000 万的盘子，就要管那么多人，你累不累？

说话人 1 12:05

累，就是很累。

周庆一 12:06

你这个，我告诉你，你有那么高利润率的这个产品。你不是要做那个路子，你不是要找小B。你要找大B，你找个大B，人家，你看，你你做的这个模式，你又往这个模式做，你这个是要做几十个亿的生意，才要往这个模式发展。懂我意思吗？需要的能力极强，你看你现在管理成本高，因为你是要把一群宝妈，从来没做过直播的人，又要教会她，又要从零教她直播，又要教她各种东西，你很重的。你

你现在利润率那么高的产品，你找大B，他们本身就很会卖货，他可能一个人就能撑十几个、20个这种小B的这种销量。

周庆一 12:51

懂我意思吗？懂。你的精力，而且你也不是公司化运作，就家里运作，你们要运作那么多小B，技巧要技术很高的。我们那个像庭曼一服务的，能够服务管那么多，就把那些宝妈变成自己经销商。那个能力不是一般人能练出来的，能力要很强的很强的，而且你自己，你应该，我觉得你应该感受到，你要教他们做会一个生意很累的，很重。

周庆一 13:17

你你如果找到一个大B能够解决，因为你的利润率我看到是很好的。他很愿，人家也很愿意卖这个货，你如果能找到这种战略合作伙伴，能够支，一个顶100个。一个顶100个，你懂我意思吗？好，但是你怎么找大B愿意跟你合作？这个问题来了。你应该再聚焦，把你的品牌，你现在这个包装像小厂牌，你的产品很好，而且你自己的直播人设打，头发就很好，你自己去说，很有说服力。但是你现在整个品牌的感觉，让别人感觉它要有像一个正规大牌一样，这样子人家你找大V自己卖的话，这个人设得立住。人设得立住，因为你这个品类，养发的品类是很好的，而且这个社会痛点又好，你的产品其实这个切入点很好，就是草本健康就。是无害的这个氧化，这点很好，但是你要把这个品牌，我们讲的符号话语是什么？符号话语都是手段。符号，你要打造这个包装上符号，为什么？让你显得像个大牌。现在你找一个小的代言人上去，还像个小杂牌。

说话人 1 14:33

对。

周庆一 14:33

这个品牌的调性设计包装感觉像个小牌子，你要去感觉，你现在销量还，但是我感觉我就是个大牌感，别人用着就放心。符号是为了解决这个问题，第二个话术，你要有一句话，一套话语体系，一打，卖货能力更强。卖货能力更强。我们帮你总结出来一两句话，能够把你前面讲的一堆的无害的，对头发养护效果更好的，一套话体系能够通过一两句话打动别人。做这个话术的呢，为什么呢？一个是让你的直播间转化效率变更高。第二个，其实你以后的生意模式是你的直播间做品牌，做基础销量，你这个人设立住了，其实别人以后就是信你这个人。

说话人 1 15:21

嗯，就是确实是这样。

周庆一 15:22

信你这个人，信你这个人之后，开放你的分销给大B，你吸引大B帮你卖。你不要去做小B，做小B很累很累。

说话人 1 15:33

哦，老师说的，我能听懂。但是呢，有一个点，我还没打通，就是我们的售后很重。那怎么办？

周庆一 15:43

售后很重，你要做什么售后？

说话人 1 15:45

比如说这个层次都不同。有 20 多岁的，有我们最小的客户 9 岁，最大的 79 岁。有些大多数都是。偏远的，因为我们做全国嘛，就特别远的地方，他们可能沟通上面有麻烦。诶，我就一直就打不通在这个售后上面。

周庆一 16:04

售后，售后要干嘛嘛？人家。

说话人 1 16:06

售后，因为它是两个产品组成的，先。就是他是，我们是有一些一个技术路径，技术逻辑是什么呢？你的头发是有三层，他先有一瓶先到里面这一层，外面再给他保护膜做一层。我知道，这个故事很好，使用用法。

周庆一 16:21

别人拿回去不会用。

说话人 1 16:23

也会，也会的话，他就是叫什么呢？不同的人，不同的，比如说你是油头发，你是干头发，你是掉头发，你是遗传的，你是产后的，你是亚健康的，他有各种的人群，就卡在这个地方，所以就找了小b。

周庆一 16:39

嗯，他需要那么深的后面那个服务吗？人家假如有说明书，说得很清楚，自己。不会用吗？

说话人 1 16:46

你就是用不好就会变成退货，就会很麻烦。但是我们现在退货率基本上就很小，百分之，可能是千分之几，就这样子服务出来的人。

周庆一 16:58

好，是这样子的哈。首先我觉得这个问题最好的解决方案，因为我现在不了解你产品，明天你哦了解，但是我跟你讲一个解决思路，就是如果能够通过包装和一些这个视频能解决的，尽量减少。对于人的依赖。懂我意思吗？你的生意模式，你要做到 1 个亿，做到 2 个亿，我觉得你你绝对有这个基础的，你找到大B，可能销量翻几翻都有可能的。

说话人 1 17:27

这个可以可以解决，就是你说视频的这个我能解决。

周庆一 17:30

视频，不要依靠人，依靠物料，依靠这些素材去解决。

说话人 1 17:35

哦哦哦，好好。

周庆一 17:35

懂我意思吗？哦能。因为你它其实不是一个很重的一个，不是像那个你要组装个机器那么难，其实就是用法的问题嘛，你把说明书解决清楚，有个视频就能解决。不要依赖人。好。这个事情就是你你就做最值钱的事情，就是把你这个品牌感给做强。然后找，你用这个分利的模式找到大B，帮你去卖更多的货。然后售后通过我们这个也有方法，做你的这个产品的说明书，做产品的介绍视频，把后端的这个成本给降低。好用。懂我意思吗？你这个生意模式你会很舒服，你就是把自己的精力花在永远是你的储蓄罐里面，越垒越强。懂我意思吧？这个商业模式我告诉你，就是这个路子。

说话人 1 18:21

哦哦哦，这个我有点懂了，前面我一直打不通，一直不敢去招，现在小比这些，我就看那些宝妈随便怎么梳头，她怎么地她也有情感，就是这个样子。

周庆一 18:31

你你宣传的内容，你也可以说，哎，对，但是千万不要做这个，因为你的生。生意模式不是搞小b的，搞小b的话，生意模式不是走这条路子的。你其实就是，你管得越少管得越好，就是你其实最好就管一两个大经销商，然后他们能帮你卖臭豆腐。但是你你核心怎么抓住呢？你把品牌抓住，你的品牌别人认你，认这个品牌。

说话人 1 18:56

目前确实已经非常大的影响力了，就是在圈内，圈内只要是做过头发，买过养发产品的人，他们对于诗伊伦，就这个牌子，他有一定的认知，他就能记住它了。

说话人 3 19:08

对。这个这个行业利润率都很高吗？

说话人 1 19:12

利润率还可以。都很高。都是，都是微商的团队在做的。是的。所以他们微商要剥比好多好多，我们没有什么剥比，就直接给到。

周庆一 19:21

因为你这不是公司化运作，公司，不是公司化运作，你其实要撬动那么多小兵，其实很难很难的，你会很累很累，其实得不偿失。好。整体的那个我告诉你啊，第一个的话，其实你的商业模式我给你指个大的方向。好的。具体的话，线上诊断你拿更多的这个资料，我再帮你，我再帮你做验证，这是比较重要的。你的这个，现在具体的这个产品，具体用法，包括直播间的一些，我们会给你资料清单，

你整理一下。去看，你的核心的价值，按照这个商业模式，其实你真正花力气在第一个符号，为的是什么呢？第一天过来。做符号，符号包括用在包装上，把你的品牌从小牌变成大牌，有大牌感。有大牌感，知道吧？

说话人 1 20:07

对，那时候我也觉得显士气，大牌感。

周庆一 20:10

大牌感，这个东西。第二个，梳理去这个话语体系，你的品牌话语和产品话语，这个是通过这套话术提升你直播间的转化效率，更核心的把这套话术能够给你的下游的这种 B 端的经销商，他们，你给他话术，让他卖得更好，不是让他们随意发挥。第三个，你的话语体系打造出来的价值是什么？话语体系用在你的售后视频上，一些说明书上，让那些买回去的用户更简单的操作，不用不用问，不用售后自己会做。对，对。对吧？就是像拼积木一样，就自己会能搞，要做这个事情，简单操作。

说话人 1 20:51

嗯，好吧，简单。

周庆一 20:53

简单操作。第三天，战略战略这个产品，那个定产品结构。核心的，因为你现在有很多组合，这个组合该怎么？哪些精缴产品？主推哪一个？因为你现在又有小孩的，又有对不同人群的。

说话人 1 21:07

对。不是，不好意思哦，打断一下。那小孩的那个是我刚刚来这里培训的时候才想到的为什么呢？因为好多中学生掉头发。但是呢，他们就是打出一个差异化，用最便宜的东西在家里就不用洗发水能解决，掉头发。

周庆一 21:23

你的问题是要不要，现在要不要做这个产品？还是什么？

说话人 1 21:26

已经做了。已经在做了。做成也是模仿大牌做，做成就是美宝莲的卸妆液是透明瓶子，我给你看一下哦，好不好？是这样的。嗯嗯，诶，应该在我的这个地方。我这边提醒一下时间哦。哦，马上好了啊。好好好，不好意思啊，那您，这也是我一直推不下去，这里就是在办公室弄，这样子的是蓝铜肽，它是一种小分子肽，对于小孩很爱，我大概知道，打的是打，安全。

周庆一 22:09

我告诉你一个点，这个到线上我会给你答答案的，其实这个产品不是你现在最重要的事情。

说话人 1 22:14

哦哦，不是，不是，嗯嗯嗯。

周庆一 22:16

不是最重要的事情。然后最后一天其实就把符号话语用在你的核心的直播间话术和包装上面。该怎么去落？这个是传播落地上的这个事情，就是四天符号、话语体系以及你在包装上的运用，这套东西出来，在直播间上的呈现，这是对你最重要的。好吧，你的核心直播话术是什么？这个是最重要的。那这个四天发班落地结束了，后面六次经营复盘会对你价值很大，这个是你重点用的。为什么呢？因为你现在其实要开发自己的商业模式，你在后面找大 B 的过程当中，推行商业模式当中有任何的卡点都要来问我们。一个点。是你推行这个经销模式，一方面是怎么在自己直播间把品牌的影响力做大？你自己的直播间以后就是承担基础销量，第二个树立你个人的人设，把你的品牌打出来，跟那个你现在的这个施一农。对。挂钩起来，你形成一个这个，就像生养发界的雷军，哈哈，就这个感觉，知道吧？别人认你，认你这个人，你才能抓住你自己的这个溢价权。

周庆一 23:29

第二个再围绕我们后面逐渐开爆品，你这个如果我觉得你做到 5000 万以上再考虑打第二个品。才到这个事，要考虑这个事。在之前，一个品有很大的增长空间，不用那个。

说话人 1 23:43

确实一直都增长，确实。

周庆一 23:45

对你这个，不，你现在开一个品之后，你的精力会分散很多，你一个品之后，一套全新的话术，又要找这个全新的这个人群，要想怎么去公开，不要想，你一个品已经能打得很大了。好。好吧。这个然后具体的这个，我们在线上的时候，第一次诊断会会，我们再聊的这个详细一点。

说话人 3 24:08

这关后续的利润。可能会随着竞争的加剧，可能他说利润可能不会越来越越高，可能会越来越往下走。

说话人 1 24:16

因为保持了 3 年没有变过。

说话人 3 24:18

对，因为现在刚开始，就是，嗯，比方说这个，就是我们这个行业，其他人利润也还可以。

说话人 1 24:25

嗯，都可以。对，都可以。因为他们。

说话人 3 24:27

所以他其实还是一个，就可以说是蓝海吧，现在其实是一个挺关键的一个时间窗口吧，这几年。

说话人 1 24:36

嗯嗯嗯，现在就是，因为像我们做的这个牌子，现在目前是什么情况呢？只要人家头发搞坏掉了。因为头发生长周期是3~6个月，3个月头发搞坏掉了，他就来找我们。6个月搞坏一点了，一年搞坏了，三年以上搞坏的头发全部来找我们，他就觉得能找到你能搞好。对。但是呢，我们一直就是，我们下面的小的经销商就说，你为什么不招商？哎呀，我。我自己自己嘴巴里是说，哎呀，不要去招那么多人，不同品的不要要，其实是那些人太容易虚假宣传。是。我们这里有一个小小的一个点，就什么呢？在化妆品在宣传的时候，我昨天晚上就讲过这句话，因为你改变颜色了，你必须要去去做特证，但是它又不是特殊化妆品，就没有去做这个特证，就现在就是我们就必须要用口头这样宣传，是这个样子。

周庆一 25:23

我了解一下，这个具体的我们线上那个我可以帮你在那个去敲定，整大方向我已经帮你这个定了，基本你的产品很好，有这个机会，品类，但是你现在整个商业模式理清之后。要把你的小牌要做成大牌感，你这个时候找大B，这就是你的最好的一个方式。好的。好吧？

说话人 1 25:40

嗯嗯嗯，应该我有一点，到时候再需要我再问吧。

周庆一 25:46

对。嗯，不好意思。反正具体在项目上的这事情，我们线上有很多这个沟通机会，我们肯定是最了解，然后确认你要怎么去做这个，你才让你到方案班来具体去出这个东西。然后后面我跟你说的就是价值很大的，就是六次的全年经营会，你在过程当中的每一个卡点，每一个都可以跟我来沟通。这是价值很大的。

说话人 1 26:08

跟内衣那家不一样，是不是？对。我还觉得有点接。

周庆一 26:12

有点，有点像，但是他们是公司化运作，那个老板天生就是干这个的。他天生就会招商。

说话人 1 26:20

哦，那我。

周庆一 26:21

他管理几千个人的，一场的，他一场演讲能煽动几千个人，人家老板干这个事。

说话人 1 26:27

哦，对对对，我不是干这个的。

周庆一 26:31

懂我意思吧？所以我我我就知道对你来说最好的商业模式是什么。你不是，不要去找小b，后面你会越做越累，很难撬动他们。好吧？好的好的。这个具体的当中，我们这个具体再聊。可以可以可以，好的好的好的，麻烦了啊。

说话人 1 26:48

好嘞。