

王云-危废处置

录音主题：王云-危废处置

录音时间：2026年8月23日（周日） 19:38 - 20:09（GMT+08）

智能纪要：[王云-危废处置 2026年8月23日](#)

说话人 1 00:00:00

您那本书上的作业。对。

说话人 2 00:00:03

哦，这本书的作业是吧？前面写了几个吧。

说话人 3 00:00:07

一会还给你。

说话人 2 00:00:08

没事，我也瞎写的。

说话人 4 00:00:31

好，行，你你。

说话人 1 00:00:33

那个王云王总，刚刚那个。

说话人 2 00:00:34

好，下次下次接。

说话人 4 00:00:36

对，您您您先讲一下您的生意，和有什么挑战？好的。

说话人 2 00:00:44

课题。夏总监，各位老师，非常荣幸能参加华与华的华二班，也是我实际上华与华我是应该在20年前，应该在杂志上面，飞机上面我都看到过这个广告。所以一直想，我在去年参加运河商业，可能有个华与华的一个。参观的，叫一个老。是讲课的，后来没有。

说话人 4 00:01:09

冯文老师那边的。

说话人 2 00:01:10

哎，实际上我这次呢，搞通过这个短视频里面，我也想搞好美女啊，一直跟我沟通。我凌晨从西安过来的，特意来听听华宇华各位老师的解决我的问题的一个建议或者，或者想法。实际上我们这个赛道呢，我是专门做我们金土地公司。成立于2013年。实际上我们专门做环保这个危废这块服务的。刚开始的是13年，是我们整个。废电池一个收集。那么废电池实际上是我们危废，就铅酸电池。实际上我浙江省目前是废电池收集证里面最长的一个，是我们原来批的时候是省里第二本证。第一本证后来停用了，停了也没开了，那么变成我现在第一家在时间最长的一个。后来通过我们的一直在往这方面在打磨，在15年的时候我们增加了一个废油收集。那么它这个我刚才说的收集危废收集是它必须要经过省厅批的。就是有的是宁波批，有的是地方批，有的是省厅批的，假如废电池收集是省厅批的，那废油收收集是我们当地批的。

说话人 2 00:02:24

那么在16年的时候，我创建了一个跟政府沟通，一个我们小微的服务。实际浙江省的小微的服务就是从我们这里出发的。那么当初的时候，宁波市局里给我们了一个在当地的一个小微的一个服务试点。那么实际我们也从这样一直来到23年的时候，我们自己买了一个土地。借钱哦，钱很好借的，24年投资，假如投资了9000万。

说话人 2 00:02:51

目前来说我们的行业的一个在服务收集里面。在我们宁波市或者这个省省里面硬件条件是最好的。就在收集收集收集服务这一块，那么我们公司主要是做三大块。一个就刚才说的，我们就服务企业，就像环保管家一样。那第二个呢，就是收集电瓶废机油。那么在我们宁波市，还有一个呢，就处置，那么我们处置是在25年批出来的，就是修理厂的机油滤芯油府。就是我们现在可能老师可能就是我们去保养的时候，他有一个机油。机油的服务，它是个废，不能乱扔的。还有一个机油滤芯，机油格，就是你有换，保养的必须这两样东西必须要拿下来的。那么这是一个危废处置，实际上我们针对的行业叫。叫什么处置啊？危废，危险废物。

说话人 3 00:03:45

哦，危险废物。对。

说话人 2 00:03:48

我们现在我碰到的一个瓶颈就是我们现在通过这几年里面的一个，实际上经过10年，实际上服务也好，收集也好，我们在当地的一个知名度，相对来说至少在我们政府层面，我们宁波是一个县市区，包括交通环保。对我们进度的影响都有。并且都挺好。目前我不吹牛，我们服务里面在整个宁波，乃至全省，我们做的应该还是头部的。那么只不过现在碰到什么问题呢？因为我们宁波是一个县市区。前面三个经过我们两年的一个时间的推广。市场激励能达到80%，什么概念呢？在汽修行业里面，我们现在说的一个，现在我重点的推的是一个汽修行业的危废。

说话人 4 00:04:35

汽修。

说话人 2 00:04:35

整个宁波有5000家的汽修行业。那么我们是一个县市区。我们奉化宁海。还有个下山，三个区里面就先三个县，那么我们能记到市市场几率80%，那么这个通过我们两年的努力，那么现在呢，我从25年全面的证全部到期以后，因为我们证也是全省最多的一个证，就除了处置行业里面，我们收集行业的，我们保证证在，我们有电瓶收集，有废油收集，有机油经营处置，针对这个修理厂的危废，大部分70%的都可以通过我们一家企业来处置的。另外30%我或者20%我们处置不了，因为还有一个他烤漆房的东西，那么这个东西我们中间你没有去跟政府去沟通或者去批，因为政府领导个别跟我说，一旦你这块全面能搞的话，人家也。就认。因为中国就人情社会嘛，人家要批出来，所以我这一个你一直没有去，行为服务上面没去拓展。但是我们可以80%的企业欠我们一家企业去供。刚才可能因为我们好多都是专业性，各位老师可能也很，有的人不懂，假如说我们整个宁波，有时候废汽油的。当地政府，宁波市或者当地区批出来的有7家。包括其中一家是我。那他7家里面单一只能收废机油。就不能碰其他的东西。那么有6家电瓶。我有两家。废旧轮胎收拾。那么有油浮，就刚才说的这个浮处理的塑料，我们以前的塑料全都是从25年、24年开始，我没出来之前有一家，宁波有一家废油处置的。那么他修理场地，他不是主主要整个市场，那么都是去焚烧的，什么概念呢？我这个东西拿给处置单位去烧掉了。就通过正规企业去烧掉，没有利用价值的。那么我们25年这个证出来以后，我有利用价值。本来去烧的话，这个钱也是付3000块钱一吨的。就是你企业有，拿出钱去处置呢。

说话人 4 00:06:41

嗯，现现在遇到的这个卡点挑战是。

说话人 2 00:06:44

卡，卡点挑战是现在你就是我写了一个，就是第一个你除了我们这个三个县。其他的8个县市区。环保主管部门和。企业意识不强。环保主管部门，环保主管部门为什么他不愿意去做这个事情？因为第一个企业小，第二第二个散，体量大，体量大是一个数量大，假如说我们鄞州区，他有1000家的修理厂，他懒得管，他懒得管的东西是因为感觉人家一个企业小，因为做环保，法典8月4号出来，包括以前19，2019年的是7月1号也有个国家，一个法律规定，因为他违规违法处罚至少罚款，再低10万，高

的200万，但是一般企业修理厂假如说诶罚。诶，罚款，那法律的规定里罚的话，每家企业至少要罚五六十万，他不敢去动，现在形势大形势不，不行，他不愿意去动。这是一个，第二个原因，他不愿意去管。因为罚不砸众。多一事不如少一事。

说话人 2 00:07:51

目前我们现在跟政府沟通的，你现在包括我们宁波市交通跟宁波市环保局，在政策上面也是会倾向我们。包括我们在22年开发了一个数据大平台。目前在一个月之前，就是新的一个处长，就是我们宁波市环保局固废处，他说我们专门有个固废一个处的。调了以后，上调过来两天是。还没两天，第三天把我的数据，我们在用了三年、四年的一个数据，大数据平台，账号密码要过去了，并且用我们的一个底层逻辑，重新来开发整个宁波的一个汽修物流，包括小微企业的一个服务的一个名单。把我们的系统逻辑，底层逻辑再去还算，想借用我们的这一套的数据，我说可以，只要你们做起来，我都可以给你。

说话人 2 00:08:41

政府他也知道，假如说他们也告诉我，把这个东西一旦做起来以后，几层的压力。他万一不做怎么样？就是一个考核指标。给政府。几层的一个，假如说每个县市区的一个几层的房子，那么他才会有这方面去做工作，不然的话他懒得做。假如说我1000家企业，300家签了，700家没签合同，他无非没签合同，就法律规定5万罚款。没签合同还有一个后果，无非没有正规去处置。

说话人 4 00:09:11

就就您您现在业务上遇到的问题？

说话人 2 00:09:14

我的问题就是现在就拖拽其他城区，拖拽的很难，很难在哪里？一个呢，我刚才说政府不不管，第二个呢，企业环保的主主动的去处置的危废的意识不强，他们还觉得去签合同地方，假如说我刚才去。一个鄞州区。他认为我上面不管，我这合同就不签。我就不出资。那么主管部门也是一样，我宁波市局不发文件，我就不搞。你有命令是给我搞的，我就搞。那么实际上我们这个行业里面，它就是一个通病。它不单单是我们宁波，还是全浙江，全国是这样一样，都是一样。那么我也不希望政府说一定要这样搞，那样搞，那政府真的为这样搞，那样搞，不用我们这个企业存在了。政府自己做好了。那一刀切，一条命令就行了，那你全部一个规定去做呢。那么我们现在在就做的解决的一个问题，就是一个你为政府解决问题。就像我们原来三个县，政府确实看到我们的一个为他们做的事情。就是包括我们的WiFi前端，WiFi收用啊，包括任何的预警啊，是吧？政府感觉我们很好，为他，因为这个事情本来是他做的，那我们为他做了。

说话人 2 00:10:23

第二个为企业解决减负，因为企业是要花钱的。本来这个东西要出资3000块钱一吨，我就免费给你，我们可以利用。如果破生比树了，田破生可以卖田。现在呢，就最大的一个难点，你就推去很难。我

们一直也在推，从今年1月份的开始，我们现在目前呢，就像我们搞，听了两天你们两天的课一样，就是一个卖点。那么我们现在也是打算计划在1月份，就今年1月份已经在做了。就是我们油价，废油收购价。废油是我们付钱给修理厂的，因为有一个价值利用。那么我们原来呢，一吨是要挣800、1000的。那么我们现在呢，调整到每吨挣。200。那么以前呢，这个价格呢，就是另外六家七家呢，我们跟着人家走的。整个宁波里面我价格是最低了。那么从今年1月1号开始，我的价格整个宁波是最高的。我们最高的目的就是我们要打出整个宁波里面，要知道五金土地。让人家的费用。因为这个是我感觉企业是直观的，因为我是卖东西，我是钱给他的。那么他给我是把把这个关系。感情去建立起来。让他用我有高的价格来适应我们的一个建立的一个渠道。我这样在做，但是现在呢，半年下来呢，效果呢？也不大。不大在哪里？一个你就另外六家，他也会顶着你的这个价格。假如说我现在只送200，我们可能也会定定200，其他人，其他厂家也会跟着你一起走。但是效果你说没有你也有，因为像特别三类的这种，我们修理厂也分一类、两类、三类。

说话人 2 00:12:05

大的他可能我不在乎这个价格的问题，是吧？那小的他会在乎价格的问题，那我们现在慢慢小的你慢慢的会，体量慢慢的会增加。但是这个东西难度你，时间过程里可能是一个长时间的。所以说我想听听夏总监，就各位老师的一个建议。

说话人 4 00:12:29

嗯，对，刚讲介绍业务，讲讲了时间好长，我好多其实没有听得太明确啊。

说话人 2 00:12:35

因为。对，物业费上面就是好。

说话人 4 00:12:36

就是您现在遇到的卡点就是在宁波的三个区县做的挺好了，80%，另外区县其实现在做不了，因为政府不管，就是其实你怎么推也没用。对。然后现在你想了一个解决办法是去。

说话人 2 00:12:48

油价高，高油价来来来适应企业跟我们一个建立一个纽带，就是企业让他知道我们金土地有这个。

说话人 4 00:12:59

服务。服务。

说话人 2 00:13:00

服务。有这个这方面的一个，假如说服务器的规范啊，就包括转用啊各方面的一个需要让他们知道就金土地在做什么东西。就是我们以高油价，让他们来了解金土地在做什么。就这样子。

说话人 3 00:13:15
效果不怎么好。

说话人 4 00:13:17

您您现在和底层要解决的是什么？是金土地的，就是在业内的知名度的问题？还是什么？就是说要要解决有更多客户的问题？

说话人 2 00:13:28
更多客户的问题。

说话人 1 00:13:30

那个当时是，嗯，王总是这么聊，他们现在服务大概是1300家，对吧？

说话人 2 00:13:35
汽修啊。

说话人 1 00:13:36

对，1300家客户，然后他们年底是一。准备增长到1000，然后到明年的话是增加到3000。对。然后的话就是市场占有率是想增长的。再一个就是品牌的信任。他们也有自己的金土地的品牌嘛，包括口号也有。想通过这方面，就是看看我们能不能，华与华能不能有什么帮助，更加优化再做增长。毕竟还是有一个增长的，而且他们这个利润率各方面都还可以。他写的那个成本只是一个50万，人情的这种成本。其他方面的话都都，包括他们王总也想做一个这种子品牌，对吧？

说话人 2 00:14:19

对，我们实际上我刚才说的，我们就是现在为什么把汽修行业5000家，我们预计到明年年底就有3000家，但是我们真正后面要做的就是卖点就是一个。货市场，就是什么概念？就是我们听两节课跟我们的理念差不多。就是实际上我原来没读过，但是华宇把两节课听了以后，就是我们主打以废油的一个收购价格，最高的一个市场建立一个感情的一个联络的一个纽带。那么慢慢的就我们做服务，我们到3000家的时候，不过我们这个月已经在开始在规划，已经在做了，包括我前几天在陕西零用公司一样，就是我们把后市场推出来，就是3000家里面我们怎么卖电池就，怎么给他新的机油的，包括我们现在拓展他的这个月已经在调研，已经在在本地已经在审，排污许可证，因为有好好多的就活性炭，那么这一块业务我们慢慢的去去拓展，因为3000家里面我的自己的一个根本，最终的一个目的就是。

说话人 2 00:15:17

任何一家企业，包括我们小微有争取到量，也有3000家，就是我说的3000家是汽修，另外小微的企业就采饭量在20吨以下的，我们也下做5000家的这个规模。那么它里面我有让他们知道就，我只有跟环保相关的东西。找净土第一家就行了。因为现在好多的企业他就不单单找一家第三方。他可能找了5家、6家、7家的第三方。

说话人 4 00:15:42

其实找你能够一站式解决。

说话人 3 00:15:44

也能解决全部的问题。

说话人 2 00:15:45

对，我的目标就是能解决这这个问题，为什么我有一个优势，假如说我有3000家修理厂吧，那我就修理厂的问题我都能解决了。那么我有5000家的生产企业的小微，我们说小微是2，采饭量在2，每年在20吨以下的。那么这种制造业啊，怎么，任何制造，除了电子产品、服装厂，其他的单位全都是小微企业。对我们来说，他肯定有这 wifi 产生的。

说话人 1 00:16:10

嗯，还有一个点就是王总说的就关键媒体这一块，他在这方面就是王总，就是有关系，有，就是可以弄一个什么像。

说话人 3 00:16:20

免费媒体。

说话人 2 00:16:21

免免费也好，我们实际上就像我们，这个我们这个用户商业也给我提起一个东西，就假如说有这主流媒体，或者有政府的。这相关的领导，打个比方到你公司来，为这个东西来，来做一个，背书。背书或者再一个查查，这个东西会有很大的一个效果。那么实际上现在你，从我们今年，去年下半年开始，实际上政府各个部门都领导都在我们地方，包括来调研，都有。但是他们也是碰到我同样的一个问题，推到下面就很难了。所以说我刚才说我们做一个大数据平台也是一样，政府也在上面，上层政府也在改变，因为第一个。就类似这种，这是另外一个客户。

说话人 4 00:17:02

相当于新闻吧。

说话人 2 00:17:05

那么他们上面也在改变，怎么样就，底层的東西把它压死。

说话人 4 00:17:10

对，我们你你現在是服务多少家客户啊？1500。

说话人 2 00:17:13

1300家。1300家。

说话人 4 00:17:15

然后目标是服务到3000家。

说话人 2 00:17:18

对，到明年。

说话人 4 00:17:19

都是在宁波。

说话人 2 00:17:20

都在宁波。

说话人 4 00:17:21

然后那你你是原来你是怎么获客的呢？就怎么获得这些客户呢？

说话人 2 00:17:27

获客。

说话人 4 00:17:27

是政府政府帮你推的，还是？还是你自己。

说话人 2 00:17:30

刚开始我们都是政府，包括我们现在奉化区，我我站在奉化区，包括我们刚才说的小微，我们奉化区小微也是政府帮我推的，那么就是每个街道都开会，就是我们宁，我们奉化有这个小微服务企业，那么你们下面的企业尽量就本地的来做，第一个，第二个你有一个。保障。那是吧？规范性保障嘛，因

为大部分都是黄牛嘛。因为我们的服务里面，70%~80%都是黄牛。是吧？没有规范的，所以政府也有个抓手，那么你跟我们金土地签合同，那第一个安全，规范。

说话人 4 00:18:04

有有个政府背书。

说话人 2 00:18:06

这，但是企业来说，你政府不查。他不说。

说话人 4 00:18:11

那现在就是政府不愿意再去推这个事儿了。

说话人 2 00:18:15

不是不愿意，政府你推的速度和这，推的速度和这，我的手下有点。他最好是慢。

说话人 4 00:18:22

是吧？你现在得自己去拓展这些。

说话人 2 00:18:24

对，我自己在我自己的拖拖拖拽，速度上慢一点。但是我们拖拽可能没有通过政府，我们可能不能通过政府或者某个渠道，我们可能一年就3000家就上来了。嗯，对，政府那肯定效率更高。因为我们通过自己，可能有两年三年的一个数据达到3000家，但是我们3000家一定会达到。只不过快的一点，慢的问题。快慢的问题，就在这种。

说话人 4 00:18:46

政府嘛，他帮你推行政效率嘛，强制性的，要上就要求他们上就就上了，现在政府就不不不下这个行政效率。

说话人 2 00:18:53

但现在也在做，我们一直在考虑，就政府也是，包括我们市局领导也是一直。那新的罚单。在8月10号出来以后，是不是可以举报，罚一家看，某个地区就中国电信。

说话人 4 00:19:05

是这样的，是这样的。

说话人 2 00:19:06

对，他他们也在做瞎的，给我出馊主意，是吧？但我们不愿意这样去做。

说话人 1 00:19:12

然后王总他们前期也主要靠销售，就是这种挨家的跑嘛，就跑企业，然后也没有一个完整的获客体系。

说话人 4 00:19:20

销售有多少人呢？

说话人 2 00:19:22

我们现在目前有10个人，就是每一个区域有一个有一个负责人。

说话人 3 00:19:26

就全靠零散的跑，也没有集中性的行业会议啊，或者政府会议帮你集中一下。

说话人 2 00:19:32

有有没有参加过培训也好，有这种免费给他在培训也好，我们有，但是。效果都不好，因为人家是花钱的。因为我们去做服务，人家必须给我钱的，就一年给我3000块钱，或者2000块钱做服务。

说话人 3 00:19:45

哎，你现在不是有一个新的抓手了吗？一个后端的流量品的抓手了。咋咋？这个抓手嫁接去，嫁接到你的那个集中获客的场景里面之后，效率提升了没有？

说话人 2 00:19:56

也没有一个显著的一个号，包括我们就有某个县，打个比方，让我们把这个修理厂300家集中起来培训。效果也很吵。因为政府没有主动的话，他就会很吵。

说话人 4 00:20:11

对，相当于原先的这些企业来采购是政府的。行政命令的要求嘛，就是环保的要求嘛。对。不得不做。对。因为做这个还得花钱。对。现在政府呢，他也知道企业困难，他也不强制去推这些了。对。但是就影响你的生意的这个业务发展。对。你现在就得自己去做这些 toB 的这些客源拓展。但是现在对于这些汽修的这些小 b 小 b 端来说，同样的也是他们得花钱。那花钱采购你的服务之后，他们能他们能获得什么样的增值的收益吗？

说话人 2 00:20:48

他最大的一个，我们现在从你们华宇华南两天课了，我就改了一个口号。找金土地服务。让企业挣更多的钱。刚才夏总说的有什么一个，为什么要给你金土地钱？给我们金土地钱，只要罚款的，就违规的风险。可以降低很多。可以假如说我们不是100%，你至少90%以上可以降低，我们不会去做这违规违法的事情。给人家钱，我可以断定90%都是违规的。我，我我这个把握都有的，那政府也为什么会支持我这个去做呢？现在好在哪里？环保部跟我们的大数据系统，现在都在已经接通了。所以说我现在你努力，你为什么刚才美女老师说的你就去跑电脑，我们加群。加群的人，我只有这个东西，我们不管签哪一家合同，只要进我们的系统，我们给他马上给他注册，全国固废平台里会注册。全国固废平台只有注册了以后，他有个留痕。第二年3月30号的时候。省部会发一个文件，假如说第二年你没有签合同，他的名单会发到。地方上。就是你必须要注册。那这一步实际上部里已经在走了，所以也是我所看到希望的东西，所以说怎么感觉，我尽量把3000家的名单或者5000家的名单里面去。

说话人 2 00:22:06

注册。让他尽多的去注册，我不花钱，你不用花钱，我只有给我签合同免费的，我也赶紧去注册。注册目的是政府去推。政府上面已经系统已经留好了。就这样一个东西。OK。

说话人 3 00:22:20

没把我大的价值说清楚。

说话人 4 00:22:21

我大概知道了，就是您现在反正生意的模式是这样的，就路径刚刚我大概也理解了，现在核心就是打磨那一套就是。怎么打动他们跟你签约的这套话术？对。就是销售去沟通的话术也好，那个你的产品的，肯定有介绍嘛。对。手册也好，介绍的资料也好，这些客户，以以及他们会不会去到你的公司来参观？签约的需要我们在吗？

说话人 2 00:22:47

我们在去年10月份的时候，我们组织了，企业少，就组织了整个宁波的，各个县市区的将近100个人，这100个人都是主管部门，就每个县市区的环保主管，交通主管，协会，到我们公司都参观了，用一天的时间，就是政府背书的，也就来参观。但是政府也是直接推我们这个东西，但是我发现基层都不愿意去做，因为会增加他们很多的工作压力。对。任务，因为他坐在办公室好好的，你金土地这样一搞，我我搞忙，每天忙。对。对。是吧？

说话人 4 00:23:21

就是，就是还是这样，就是要考，要，要设计一个，就是你刚刚说到找金土地服务能够帮他们增加收益嘛。就把这个购买理由要打磨清楚，就是增加什么收益，让他们能够感觉到这这，诶，确实是一

个很大的利益，或者是一个能解决他们的一个痛点。然后。打磨这套话语体系，销售的话语体系，以及你的公司这些手册，关键的媒体，这个是你的关键媒体。其实那套话语体系是关键媒体。以及这个。后面的六。你后面有，比如说有没有可能你在你的公司做一些培训，就是能够给他们赋能，相当于给这些汽修的这些小 b 的商家赋能，让他们愿意来，来到你这儿，就是让他们觉得，诶，找你这个服务，他们是是有收益，有增值的。把这套内容提炼出来，是关键。

说话人 4 00:24:11

以及还有一个点就是，如果有可能的话，你在宁波我不知道。有没有一些资源，广告类的。投一些户外的一些广告，就把你的知名度。政府背书的那种信任感，知名度能够打起来。就是相当于那个广告不用多，在一些势能高的媒体，可能有有一个核心的位置。就相当于是一个品牌的一个势能在，投放的这个广告，当然那个广告就是金土地是个好名字啊。那就购买理由一定要。

说话人 2 00:24:40

非常清楚，

说话人 4 00:24:42

这个是关键。我大概听下来，我理解下来是是这样的一个逻辑啊。

说话人 3 00:24:47

嗯，有谁跟你跟你一起做这个事情吗？还是就你个人全权负责？

说话人 2 00:24:51

我个人全权负责。因为这个，我们大部分，我们行业大部分是跟政府沟通的。对。不是说推哪一个。

说话人 4 00:24:59

其实，对，其实政府那些也，相当于政府是你的推销员。对。对，他们帮你去推，就是。

说话人 2 00:25:04

对，唐总去推，反正退休就很快，对，能实现。

说话人 4 00:25:07

政府我听下来就是，有政策就好推。行政命令愿愿意动就好推。对。那那个没有就就比较难，只能靠，只能现在现阶段只能靠自己。对。但未好像，你刚说未来，未来好像会有一个政策的转机，马上又有新的希望。对，就是在这个阶段怎么把，正好也是借了这个这个机会啊，其实也是一个机会。打磨自己 tob 的这套销售的话语体系。话语体系。对。

说话人 3 00:25:33
对。先把你这套提升。

说话人 4 00:25:34
就是就是如果您报方案，核心我们打磨这个，提升这个效率。大概可以算，就是如果说这个效率提升了，能够帮你，能够有多少的这个效率提升之后有多少这个增长，能有多少回报，你可以你可以算算算这个。

说话人 3 00:25:50
你你自己预估过吗？上课的这两天。

说话人 4 00:25:53
就是比如说。如果完全用法花育华的方法去做。比如说从你现在1000，1500家，到3000家，原来。大概周期可能要。

说话人 2 00:26:02
——年。对，一两年时间。一两年时间。两年时间。

说话人 4 00:26:05
如果有这套效率提升的这个这个方法之后，能不能能缩短到多长时间？相当于你能提。

说话人 2 00:26:12
我还没计划过，还没算过，但是我。

说话人 3 00:26:15
那算一下嘛，假定，缩短个一年。

说话人 2 00:26:18
我的野心挺大，我是用五年时间拓展到1万家。

说话人 3 00:26:22
那后面会越来越快嘛，关键是你前面的地基要打好。对。

说话人 4 00:26:25

对，其实这也是个机会，因为原来就是依靠政府去推，对，自己这套没打磨出来。现在其实现在全国都是这样的情况。对呀。你要未来拓展到一万，其实你包括拓展到宁波以外的其他城市啊，我不知道会不会去到其他城市啊。你你有了这套东西之后，你的这个效率就高了。

说话人 2 00:26:44

对。就是把它我的购买力话语体系好好的去打磨打磨。

说话人 4 00:26:49

是的，嗯，就我们在方案班上就是跟跟你一起打磨这个。包括那个后面一年还有这个六次的这个线上的这个指导会议，就是帮你一轮一轮的打磨这个打磨这个内容，是的。对。

说话人 2 00:27:03

对。实际上我问你一个问题啊，也是实际上都是瞎说的，在政府不参与的情况下，我问夏总监你这个打不打磨有，你认为有多大效果？

说话人 4 00:27:16

就是你说政府完全。

说话人 2 00:27:18

就不参与这个事情。你认为我们这个东西，假如说，我们现在就是刚才说我们高价格去收油，因为油是钱给人家的，是吧？我们油电瓶是有价值的，假如说我5000块钱一吨，4000块钱想给人家买的，那么通过买的一个过程是建立这个一个渠道的，就是让他签危废合同，让他们给我们钱给我们，就我们做服务，管家嘛就环保管家也就管家嘛，那么在没有政府的支持下，通过我们华宇华，这个打磨也好，法安也好，落地也好，那么。你下春节打个比方有多少？假如说我我本来就假如说我增加1500家，我通过我个人盲目的去去拓展，或者埋野蛮的去生长，那么打个比方我有两年时间，那么通过你划一划的话，有多长时间能实现？

说话人 4 00:28:07

这个这个我现在给不到你一个准确的承诺，或或或者答复，这个，

说话人 2 00:28:12

大概的一个月。

说话人 4 00:28:13

我们是这样的，这个得是我们在方案班上真正打磨出那套东西之后，你会，那套东西出来之后，你自己能明确感受到，诶，能提升多少效率，你现在问我，我没法回答你。

说话人 3 00:28:27

刚刚我还在问你。

说话人 4 00:28:29

这个这。这个问题我现在没法回答。

说话人 2 00:28:33

我们也希望就把这个速度稍微加快一点。

说话人 4 00:28:36

但是就是说有这套方法。肯定比没有好。肯定比没有好。你自己算你哪哪怕是有个最最低限度的提升。提升10%，提升20%，有个最低限度的提升，你你你你可以算一下这个这个回报能够带来多少。

说话人 2 00:28:53

那这个倒我们倒没关系的，我们也学习嘛，这个就像你，像中间说的，没有有肯定比没有好吧。对。是吧，多一个人多一个方法，那是吧，每个人推导的肯定有不同的想法。

说话人 4 00:29:04

因为你看你看听这几天的课，你看这些讲的所有的案例。原来都是。改华语化之前和华语化之后，它整个传播效率都是极大的变化，其实都，每个品牌都是一样的。

说话人 2 00:29:17

那一样，产品都差不多，对吧？共性都是差不多的。

说话人 4 00:29:21

是的是的，就是有这个方法去解决了，肯定比原来没有要好。至于能好多少，也看我们方案班上一一起共同打磨出来的成。

说话人 1 00:29:30

对，也要看自己的努力，包括这个广告设计这个都是，您您到时候都要带着设计师一起过来。

说话人 4 00:29:37

对，以您为主，然后如果您这个这个这个有设计师啊，把设计师也带过来，再带一个我们的核心骨干。

说话人 2 00:29:43

我们可以是我们专门就花钱请人家设计的，假如说我们的 logo，我们可以的，我们可以的，

说话人 4 00:29:47

可以的可以的，就是我们学员有带他第三方合作的设设计过来的，也可以的。

说话人 2 00:29:52

我们包括我们展厅啊，包括我们大厅啊，都是通过第三方设计。

说话人 4 00:29:56

对，包括您的公司展厅，这也是一个很核心的图片的到场。

说话人 3 00:29:59

对，您是核心的到场，最好是带一个设计师过来，这样不然全部东西都压到你一个人身上，就会比较麻烦。

说话人 4 00:30:03

就是四天方案班能现场出成果。

说话人 2 00:30:07

四天里面，四天里面，嗯。

说话人 4 00:30:08

四天里面，你今天的疑虑就解，以及后面就解决完了。以及后面，这个线上指导，一轮轮的和你去迭代打磨这个。好，好好好。

说话人 2 00:30:17

好，谢谢谢谢啊。好，谢谢谢谢。