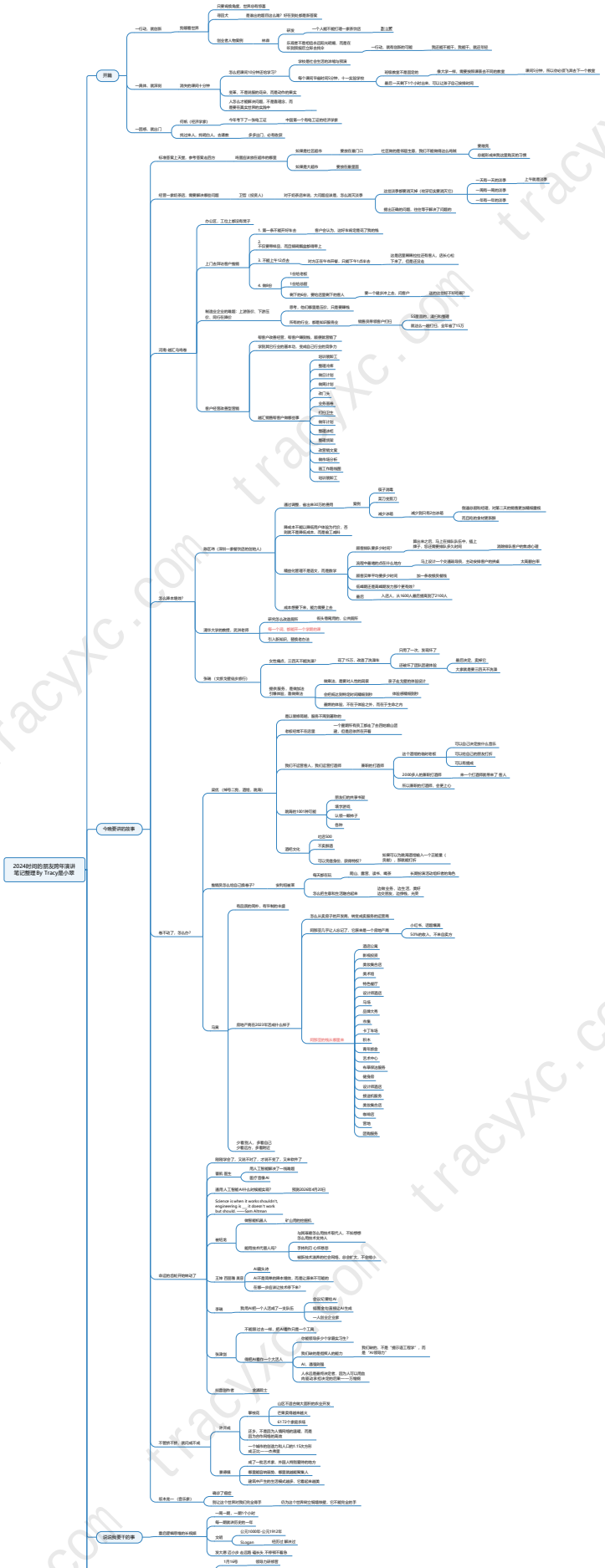
2024时间的朋友跨年演讲笔记整理 By Tracy是小翠
开篇
一分钟，跟自己
我眼看世界
只要我能做成，世界会有惊喜
项目大
是最出色项目出品吗？你可别长相思你容易
你全意人物偶明
林森
研发
一个人能不能打第一要你功
是11要
乐观思不是相信未来能光明顺，而是在你到现实的过程中找平
一分钟，我有目标的习惯
我还能不能干，我能干，我还可以
一段时，做出门
学校是社会生活的浓缩与模演
怎么把课间10分钟变成学习
每个课间平摊时间10分钟，十一次加学校
初始者就不能固定的
像大学一样，需要他所需要去不同的教室
课间10分钟，所以你必须飞跑着去下一个教室
最后一天剩下1个小时去神，可以工资子日子随便时间
变革，不是挑剔的现实，而是动作的要实
人怎么才能解决问题，不是靠理念，而是要在具体实践时实践中
一段时，做出门
你的，一天，一年，一辈子
今年考了了一为电工证
中级第一个用电工证的社庆学家
我这单人，我周的人，会遇到
多多出门，心有数段
标准答案上天堂，参考答案会四方
有周回来放在眼中的眼答
如果是社区超市
要放在最门口
社区周的商 问题生意，我们不能做商业占用时
要做
你能所成单周边是有天的习惯
如果是大超市
要放在最里面
社区一条街来回，需要解决哪些问题
卫管（社区人）
对于纷杂的事情，大问题应该来回，怎么因天这事
这些消费解决方案（社区社区家消天它）
一天有一天的故事
一周有一周的故事
一年有一年的故事
上午就是这事
提出正确的问题，找出等于解决了问题的
上门洽谈的客户推销
办公区、工位上都没有椅子
1. 第一条不能开好毕业
客户会认为，这好年轻变他花了我的钱
2.
不仅要帮单品，而且帮商戴品都帮帮 2
3. 不能上午12点去
对方正在午休时候，只能下午1点半去
这是因是解释过比还有客人，还长心和
下来了，已经过这会
4. 解释
1分钟卷帘
1分钟拉窗
餐厅桌椅，要给这是餐厅的客人
第一个摆开桌上的，问客户
是的这到时间？
制造业企业的痛苦：上游断供、下游压价、周期性爆款
商卷，他们都是是公司，只是被解释
所有的行业，都是知识服务业
物联网帮助客户打扫
5G是的，是云是端
解决这一部打扫，全年省了71万
客户经营改善型营销
帮客户改善经营，帮客户赚钱，顾便就营销了
学到其它行业的基本功，变成自己行业的高手了
超汇明帮客户解决问题
切实解决
整理问题
做日计划
做周计划
做月计划
做年计划
整理时间
整理效率
改变语文变
做市场分析
做工作报告
切实解决
河南-超汇马海涛
怎么解决难题？
海尼冲（深圳一家做饮品的创业人）
通过调整，每业单30万的费用
案例
瓶子消毒
盒子密封了
减少冰箱
减少到只剩2台冰箱
你最动部的环境，时第二天的做商更加精细最明
而且你的食材更新鲜
降成本不能以牺牲客户体验为代价，否则就不是降成本，而是偷工减料
降成本要靠不是改文，而是改学
顾客相信，要多少时间？
顾客来之后，马上在顾客面前，做上菜了，在这里要做出多少时间
顾客相信，你的时间是值心理
海尼冲最擅长的是什么能力
马上设计一个文案和海报，生动吸引客户的眼睛
文案和海报
顾客实体平均要多少时间
加一条吸引客户的
你喝到之后高喊朋友力量？要用吗？
成本想要下来，能力要要上去
最后
入选人，从1600人最后成功到了2100人
成本想要下来，能力要要上去
清华大学的教授，武洪老师
研究生怎么改造国际
和头部商学院，公共国际
每一个班，都是研究一个学校的事
引入新知识，提高老办法
张琳（大家支援给乡亲们）
女性痛点，三四天不能洗澡？
花了15万，改造了洗澡车
只用了一次，发现坏了
迅速坏了团队迅速修复
最后决定，卖掉它，
大家就是要三四天不洗澡
提供服务，是做加法
只提供钱，是做减法
做解决，是要对人性的洞察
是子生支援的体验设计
合伙成立加料空间解决问题
体验感觉提升
最棒的体验，不在于做过之外，而在于生命之外
每不动了，怎么办？
做相同怎么给自己造难子？
条件反射来
每天都在玩
周山，跑图，读书，唱歌
长期保持改变现有的角色
怎么把生命和生活融合起来
这样生活，这生活，美好
这个周末，这个晚上，这个周末，
这个周末，这个晚上，这个周末，
马海
现在产有在2023年怎样什么样子
怎么从卖瓶子的开发商，转变成卖服务的运营商
问题是几乎让人应过了，它原来是一个很地产商
小红书，流量爆满
50%的客人，不来自官方
周围是的商业，有早晚的本盘
我们是一个很地产商
酒店公寓
影视园区
美女聚合区
医术园
特色餐厅
设计精酒店
马场
品牌文博
市集
水了海馆
野生
看书圈会
艺术中心
有草坪会服饰
健身房
设计精酒店
旅游服务
美女聚合区
咖啡馆
图书
思想碰撞
少看别人，多看自己
少看别人，多看自己
你的，你的，你的，
你的，你的，你的，
你的，你的，你的，