本地生活探店种草话术集

著作权人：宁德市联泽贸易有限公司

作品类型：文字作品

交付格式：纯文字 PDF，不含视频、音频和软件。

登记号：出证后在本页填写。

团购探店标题和到店理由，适合同城门店。

第一章 业务痛点与核心逻辑

做同城探店之前，先把亏钱的原因写成痛点，再决定对外那一句。痛点不清，后面的流程和话术都会漂。

1、标题没有地名。在同城探店里，常见错法是只有好用两个字。结果是同城的人不知道能不能到。这本手册的做法是标题里写区或路。对外只留这一句：「蕉城这一家，进门就能拿」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「蕉城这一家，进门就能拿」，再说明错法是只有好用两个字。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做同城探店之前，用「标题没有地名」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「蕉城这一家，进门就能拿」。

2、正文太长。在同城探店里，常见错法是写成游记。结果是团购页看不完。这本手册的做法是正文三行。对外只留这一句：「第一行地址，第二行理由，第三行限制」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「第一行地址，第二行理由，第三行限制」，再说明错法是写成游记。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做同城探店之前，用「正文太长」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「第一行地址，第二行理由，第三行限制」。

3、理由是形容词。在同城探店里，常见错法是只写超好用。结果是没有到店理由。这本手册的做法是写一件看得见的事。对外只留这一句：「门口能停车」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「门口能停车」，再说明错法是只写超好用。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做同城探店之前，

用「理由是形容词」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「门口能停车」。

4、不写不适合谁。在同城探店里，常见错法是所有人都来。结果是到店后发现不合适就差评。这本手册的做法是写清不适合的情况。对外只留这一句：「不提供送货上楼」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「不提供送货上楼」，再说明错法是所有人都来。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做同城探店之前，用「不写不适合谁」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「不提供送货上楼」。

5、评价和正文矛盾。在同城探店里，常见错法是正文说便宜，评价区另一套价。结果是纠纷。这本手册的做法是正文价格和店内价一致。对外只留这一句：「价格以店内标价为准」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「价格以店内标价为准」，再说明错法是正文说便宜，评价区另一套价。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做同城探店之前，用「评价和正文矛盾」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「价格以店内标价为准」。

6、标题党。在同城探店里，常见错法是免费领实际要消费。结果是投诉。这本手册的做法是标题不写免费，除非真的不消费。对外只留这一句：「进门可看，礼要登记」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「进门可看，礼要登记」，再说明错法是免费领实际要消费。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做同城探店之前，用「标题党」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「进门可看，礼要登记」。

7、多店通用一句。在同城探店里，常见错法是连锁感很假。结果是本地人不信。这本手册的做法是每家店写自己的路口。对外只留这一句：「只写这一家的门牌」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「只写这一家的门牌」，再说明错法是连锁感很假。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做同城探店之前，用「多店通用一句」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「只写这一家的门牌」。

8、没有到店动作。在同城探店里，常见错法是看完不知道干什么。结果

是收藏而不来。这本手册的做法是最后一行写进门做什么。对外只留这一句：「进门报标题，店员按这一档算」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「进门报标题，店员按这一档算」，再说明错法是看完不知道干什么。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做同城探店之前，用「没有到店动作」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「进门报标题，店员按这一档算」。

试读到此。全文四章在提交订单后下载。