大家好，我是程子康，接下来由我代表息跃小组进行企业项目第二次汇报。

**PPT第二页：**这一次的项目汇报分为四个部分，首先第一部分是上周进度回顾

**PPT第三页：**为了找到项目，我们放弃了最初拿比较理想的酬金的想法，然后重新规划路线

**PPT第四页：**在周一找项目前先一晚，我们进行了线上讨论，在十分火热的讨论中我们得出一些结论：第一降低期待值，第二重新规划路线，第三类比三家多选择考虑。

**PPT第五页：**我们周一前计划是尝试“进攻”集中的写字楼，进行面对面线上面谈，谈清客户需求，促进协议达成。

**PPT第六页：**

关于我们找项目的一些路线寻找情况。

**PPT第8页：**我们按照这五点要求筛选企业，分别是先线上询问，再沟通交流，再查询有没有个体网站，在爱企查搜索企业信息，最后进行信息汇总。

**PPT第9页：**上午我们从火炬村下地铁直奔金丹科技创业大厦，刚到目的地覃晶就被辅导员叫回去了，后续邓麒也被喊了回去，至此6人走了两人，余下4人则分为两组，余顺意和陈斌选择继续在创业大厦附近寻找机会，李恋和我（你自己补充，这一段人员分组的情况可以模糊一些不用说的太清楚，我觉得你们说你们回学校了不太好，所以你们自己说一下，直接说分为两组，你们去了星沙，我们还在周边转也行），余顺意和陈斌后续在火炬村附近和马王堆附近寻找，下午两组人员各自补充一人，这对我们来说算的上是效率翻倍，PPT上出现的都是记得点名或者类型的，其实还有很多店铺我们没有提到，例如健身房，养生店、教育机构之类的。

**PPT第9页：**进行了多次的扑空，努力总会有收获，接下来谈谈我们组的项目详情

**PPT第10页：**在此之前先观看我们的记录视频（视频二选一1min）

**PPT第11页：**倾沫瑜伽普拉提生活馆（说刚好填补他们的缺口，因此十分有意向）

**后续计划：**

**第1页：**周一的寻找项目，我们遇到了两方面问题，一是运营与二是客源的矛盾。我们做的只是一个项目，这是短期的合作，所以无法接手长期运营的项目，也有很多公司表示宁滥勿缺，也许我们确实不需要太多酬金，但是为了维护品牌形象他们会选择一个专业的团队来负责运营媒体账号和网页制作。客源问题显而易见，当客源稳定且可以保持盈利的时候，那么很有可能不需要宣传，如果企业老板没有扩大规模的需求，那么很有可能不需要网站。

**第2页：**总结和反思，四个大点，分工与合作，利益互惠，良好的心态，团结精神

**第3页：**下一步计划：继续沟通，完成调研文档需求文档，最后的合同撰写一定一定要谨慎。