



会议纪要

[2021]003 号

时 间：2021 年 09 月 24 日 13:30-15:30

地 点：总经理室

参会人员：徐利斌、孙方涛、申瑛、赵兴华、张立昆、魏爱兵、陈国清、余永超

主 持：徐利斌

记 录：孙方涛

一、徐总提出的问题

（一）销售与技术工作存在衔接和配合的问题，需要提高效率和质量。

（二）销售和客服，要通过客户群与客户互动起来，养成客户有问题通过群反馈的习惯。

（三）工作反应要快，天下武功唯快不破。

（四）销售与技术的收入要想办法绑定，使其成为一个整体。

（五）有新项目，在芝麻物联登记的同时，项目发起人（销售或客服）要同时建立微信群，初期要有销售、技术和客户构成，签约后客服介入。

（六）着手成立管理委员会，公司要做大，必须靠团队，靠系统。

二、大家提出的存在的问题

（一）要有各类方案、合同、报价单等标准模板，提高工作效率。

（二）销售物料太少，几乎没有，要增加宣传画册、宣传视频等。

（三）销售人员的服装、背包、本子等相关工具五花八门，要有一定的规范。

（四）投标需要注册的平台很多，涉及 Ukey，费用等，需要有人配合办理。

（五）销售要根据所擅长的行业进行分类，做到专精。

（六）技术要以销售和交付为客户，要定位服务。

（七）公司现在时徐总和刘总两个人的，将来一定是大家的，具体要逐步实施。

（八）新员工缺少专业知识，要进行入职的培训和考核工作。

（九）采购配合不到位，效率太低，导致工作进展受阻，多个投标项目流产。

（十）管理平台同一个物品有多个型号和价格，比较乱，不知道如何选择。

（十一）报价单和合同能否直接通过平台生成。

（十二）张立昆需要一名暖通专业的技术员。



(十三) 接听客户电话或去客户现场考察，需要填写《客户需求表》，做成书面的资料留档，作为客户的原始档案存档。

(十四) 技术要编制提供各类自动核算的表单。

(十五) 技术方案要模块化，九大模块要进行分工：

1. 客户资料——业务
2. 公司资料——业务
3. 设备数据——业务
4. 现有设备、系统存在的问题——技术
5. 问题解决方案——技术
6. 改造前后对比分析——技术
7. 商务分配方案——业务
8. 售后服务方案——标准模板
9. 争议解决方案——标准模板

(十六) 方案要分为建议方案、可行性方案、施工方案，不同阶段使用不同方案。