

生态的过往、现在与未来

一、生态的过往：模式

- ➔ 模式是干什么的？模式是解决问题的。
- ➔ 要解决什么问题？降成本，增销量。

1、互联网办公

- ➔ 互联网办公，免去了频繁往返现场，让我们响应更快，处理更快。
- ➔ 疫情期间，客户使用我们的产品并未受到疫情的影响。抗风险能力更强。

2、经销商

- ➔ 技术公司，一名员工，平均月薪 6-18K。经销商，一名员工，平均月薪 4-8K。至少，人工成本降低了一倍以上。
- ➔ 客户 90% 的问题是技术类问题，这意味着经销商可以处理（或通过培训后）。
- ➔ 经销商，离客户更近，是区域销售主力、区域服务主力。技术公司很难做到（成本太高，人力不够）。

3、销售渠道

- ➔ 没有区域限制，销售渠道的市场更宽广。
- ➔ 销售渠道+经销商的组合，出单更快，出单率更高。

二、生态

1、认知

- ➔ 不知道做什么，怎么知道如何去做？
- ➔ 什么都不知道，怎么知道该做什么？
- ➔ 你可以不做，但不可不知。
- ➔ 从不知到认知，是思维上的跨越。

2、能力

- ➔ 知道该做什么，那么，怎么去做？做就一定成？
- ➔ 为什么有人行，有人却不行？可是不曾用心？不曾努力？
- ➔ 学以致用。学了，就一定会用？就一定能用好？

➔ 如果学了都用不好，那，没学又该如何？

3、服务

➔ 哪家企业不需要服务？为什么需要？

➔ 为什么大型企业都会有大量优质的服务商？

➔ 好的服务就一定贵？差的服务就一定便宜？好与差，贵与便宜，如何分辨？

三、生态的未来：共创、共进、共赢、共享！

➔ 欲明人者先自明，身教重于言传。

➔ 让更多优质的合作方（供应商），为我们的客户提供优质的服务，让我们的客户能持续稳定的增强与增长。

➔ 通过我们的经销商网络、销售渠道网络，合作方（供应商）可以大幅地降低销售成本，提升销售业绩，真正做到：好而不贵。

➔ 企业循环进步的永动机制，将容纳更多的服务（例如：合作方（供应商）的服务），给我们的客户带来更全面的持续增强与增长！

➔ 互利：天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。