Get in touch at
www.ccjk.com/contact
扫楼工作总结
这星期我花了两天时间去接触了桑泰大厦2,３,４,１９楼的公司。有如下体验：
主页内容方面：
１. 本大厦大部分公司的核心业务基本没有依靠互联网的。大部分的公司主页都长期没有维护及更新；对他们而言，公司主页更像一张布
告板，上面是公司的产品和说明。
２. 他们的网页最大的功能是写明公司的销售渠道，联系方式。某些公司的主页提供销售客服，通过在线ＱＱ联系；
３. 因为第二点，主页没能给他们带来业务上的提升，他们缺乏维护及更新的动力。
与人接触技巧：
１．直接与公司前台取得接触过于突兀，容易被轻视，也经常碰到公司负责人不在的情况。成功接触的案例中，我是先通过其他渠道与公司
员工进行接触。再尝试接触负责人；
２．见面的前三句话务必说明来意以及公司的主要业务。否则，没有继续接触的环境；
顾客群体分析：
像这类的顾客，他们对于网站最大的投资就是网站开发。后期维护费用就涉及两个内容：文章更新和服务器外包费用。维护成本很低。属于
做一单少一单，不可持续。可能挖掘的资源：在网站设计之初销售元素，增加他们维护的动力。
印象最深刻的两句话
“我们的网站做完了，不用了。”
“我们的工作不需要网站。”