

[00:25] 发言人 1: 就是有什么需要跟大家沟通的, 嗯, 其实你先坐着。留地儿桌面。

[00:57] 发言人 1: 这个还需要什么算呀? 一定要交哦, 对, 那个算六月, 我知道, 那那个算。

[01:20] 发言人 1: 去年统计的。你其实没方我知道国房是的是上刚好趁你来时天。你们和那个合唱说一下哦, 嗯, 行, 嗯, 啊, 就是那个我们的那个东看西看台优交付原来这个这两个赵老师那里的赵负责, 然后赵离职了嘛, 后来张大夫也一直在听, 我现在那个最后审计那有点问题, 扣钱挺多的, 看能不能帮我开个证明。啊啊, 这这个这个那个。麻烦就是他他这个都在来电理论上。

[02:03] 发言人 3: 会嗯。

[02:05] 发言人 1: 重新是啥呀但是去检查也还聊着这些就是那个西站台西站台和那围网审计这说点问题。就是一天在那说你对对说那然后不是原来教教学会老师赵磊嘛后来换成张帅了张帅已经不在那嗯而跟那个跟他们审计对接的话我肯定不太懂里边的事。

[02:31] 发言人 2: 张帅一直跟他们对接。

[02:32] 发言人 1: 是吗呢对张张帅那人走的时候赵磊走之后就张帅来对接那张帅不也现在一直没。

[02:38] 发言人 2: 在北京吗需要人物来回来吗去去这。

[02:42] 发言人 1: 吗我觉得得见面跟他们这个审计聊这个事。那待会再和我说行。喂。哎。嗯, 线上呢。

[03:07] 发言人 1: 哦, 好, 行行行, 那我们开始了。好。又发几张了, 啊, 对, 嗯, 啊, 你早点睡。就是把这说完就是跟。待会会后跟张帅通个电话, 嗯嗯, 把这个西台账的情况再了解, 情况沟通清楚, 然后再找一找当时是赵姐还是刘佳琪离职的时候一些信息, 嗯啊, 然后看看从技术方面怎么解释一下。三个这个跟那家公司那边沟通一下, 因为毕竟是他提供的材料嘛, 看回来需要再提供什么材料让他准备。啊啊, 他说那边是谁在唱合唱那部分。

[03:57] 发言人 2: 谁在唱那个现采的, 对吧? 你是跟姓蔡的在聊是吧? 姓蔡的那个, 他们那边施工的。

[04:04] 发言人 1: 对, 姓蔡那个, 对对, 我让他, 我对我前天我前两天让他出了一份材料, OK 那边已经发过去了, 没给我回复。对你跟蔡那边也沟通一下, 看具体细节, 其实也没有什么太多技术的东西, 对不对? 核减这 20 多万是核减到哪里, 对, 然后把那个相应的材料补充清楚, 他们就不检了。如果你核减的垃圾清运, 就把垃圾清运到底多少土石方。那个约了多少钱, 把这个清单拉出来给他就行了。也没说太技术性的东西, 那清理资料给他补的嘛?

[04:36] 发言人 1: 什么? 那几清理的资料, 再补几张票, 够吗? 不知道, 没回过呢。那几张票的金额都够吗? 金额是没问题, 就是那个那个。不是那种正式版。对这种这种给大家看看咱客观需要的什么嗯好吧张帅估计也没搞过这个工程也不一。清楚, 但是他把中间的过程啊, 最终最多工程最多最清楚的工程, 还是他们那个施工那个。好吧。行, 我们开始。

[05:19] 发言人 1: 那个先挨个说一下, 我们现在每个月最后一周呢。是大家把月度会用月度会的汇报, 把工作啊内容啊总结起来碰一下。第二个呢, 嗯, 这里边更希望我们把大家有一个汇总, 是你这个咱们的偏差也行, 或者是你的这个项目执行也行。总体总体体验的什么方向? 是我们的这个叫呃渠道数量啊, 还是说我们的叫签约的金额, 还是说我们的这个叫呃具体的。这个叫项目的数量, 这中间的差距。

[06:05] 发言人 1: 第二个中间的缺口是归个类, 是不要每一个项目, 每一个项目说具体是什么, 客户又没签字, 或啥也没签字, 归个类是什么原因? 是终端客户中间的流程问题, 还是我们的那个涉及到渠道的一些价格不确定的这些问题? 大家有个归类说一下第二个月度嘛大家还

是要把呃包括下个月具体的实施达成情况除了我们我们二十二号对吧报的计划之外具体的怎么去实现要沟通一下包括像。我看大家写的这个销售计划中间有重复的地方，这块跟负责销售同事也讲了。比如说你从二月份开始放，一直放到六月份，那我们不能只是重复的复制粘贴，都有原因解释。还有包括像我们中间在本月的，然后五月份中间的差额是这种差额是如何在六月份补上？大家对数据有比较清晰的这个认识。哦，好的，我一个一个先说，我再上面具体把数据再讲一下。嗯。

[07:21] 发言人 4: 行，那各位领导、同事，大家上午好。呃，下面我代表出科业务中心汇报一下我们五月份整体的工作情况以及六月的工作规划。那嗯，在五月份我们的月度目标是 92..2 万，那我们截止到目前预估达成大概在 8..87 万，预估的完成率大概在百分之。

[07:40] 发言人 4: 是，那本月也是因为几个项目流程的问题，导致我们本月产生了较大的一个偏差。那具体的话就是网上飞行学院以及浙江科技所和青岛，和这个山东泰山会议室，里面三个项目大概有个 70 万左右的一个偏差。然后我们本月。也是找了一些小的试剂耗材，以及我们之前的一个应收账款、预收预收款，然后进行了一个这个业绩的冲抵。那我们后面也会在本周呃再将一些能够冲抵的费用再继续呃做一下更新。那我们六月份的话，整体报的销售任务是 220 万。

[08:20] 发言人 4: 那呃重点的其中重点的项目就是玉溪职业这个项目，那目前已经是挂我们状态，呃预计在 29 号进行整体的招投标工作。嗯，那我们五月份重点工作的一个完成情况，在体育渠道的话，我们重点跟进了这个呃浙江体科所、临汾体校、山东的泰科威视、呃呃石家庄海体校的一个运维，以及体呃体北京体科所小建和耗材的一个采购项目，以及北京体育大学设备更新的项目。那我们呃重点跟进的项目金额合计大概在 853..5 万。那也是推荐在。

[09:00] 发言人 4: 啊，三二，呃，六月份到呃三季度进行一个整体的一个挂网的验收。那呃同时完成了上海体育中学、湖南体科所、青岛泰科威是三个合同的清理工作。那呃本月呃体育体育渠道是北京体科所小件的设备采购的项目进行了一个挂网，预计在 6 月 5 号进行一个线上的一个开标工作。那同时呃在体育渠道我们完成了整体项目的梳理，并进行了设备报备以及授权的一个梳理工作。啊，那同时我们也梳理了一部分主科这边的客户档案，那本月也会做一个持续的更新和跟进工作。

[09:39] 发言人 4: 那职教渠道的话，上周重点跟进的是广汉飞行学院、湖南体职院的呃体测设备的一个采购项目，呃，红河职业技术学院体测设备的一个更新项目，呃，运城学院设备更新项目的确认，然后以及山东城市呃服务职业技术学院营养实训室和玉溪职业技术学院的康复实训室的这几个项目，啊，那我们在上个月也是成功推进了这个玉溪职业技术学院的康复实训室的一个挂网，那也会在这个本周进行一个开标。那同时在渠道渠道，我们这边梳理了整体首轮双高以及第二轮双高，呃，以及两次都入选上双高院校的这些学校，呃，同时涉及到与我们非常强相关的这些专业，那也是为呃这个销售推进销售的一个建联，以及 27 年整体实训室建设的申报，做好了准备的工作。

[10:35] 发言人 4: 那在团团渠道的话，我们这边重点是跟进了苏州这个福耀智慧餐厅项目、大庆油田的营养结算以及进销存的项目、铁西小学的进销存项目。那同时我们在 CRM 上已经完成了整体这个呃乙方网，还有百度搜索以及餐博会线索的信息更新，进行了电话的联络。那我们在呃本周也会进行这个持续的一个线。信息的更新然后完成这个这个整体沟通情况的一个呃呃这个梳理。

[11:09] 发言人 4: 那其他的工作的话，是会业务中心这边本月是呃已经挂网了两个项目，然后同时呃整整体业务中心都在呃协助完成整体标书的一个撰写工作。那我们在本月也是完成了整体产品方案的一个梳理，我们将客户分为 A、B、C、D 类，同时我们把每一类的客户的大概的开拓已经理出来，然后根据我们每一每一呃每一轮向不同客户汇报的情况，准备了一些预选

的方案，同时呢为我们后续跟客户的沟通提供一些呢这个沟通的内容，那同时也是为我们 27 年预算申报呢进行一个产品的细分。那同时我们也与商务中心以及数字技术中心这边呢梳理了整体跨部门沟通的对接人那我们在本月的话也。参与了北京市人社组织的教育部门，呢，负责管理的职业技能等级证书机构的一个培训工作。那我们在本周也会进行整体的一个梳理，以及我们后续项目如何如何进行推进。

[12:13] 发言人 4: 那本月呢的业绩偏差其实主要是来源于我们现在的话整体项目金额报的还是比较大，目前百万级别的项目储备也比较多，但是我们整体的客户链其实不是特别的通畅，导致我们整体的这个看起来盘子很大，但是承担的压力相对来说比较高。那我们后续也会根据客户的实际情况以及客户的分级，进行客户的这个细化的分析，那针对客户的情况来呢进行这个方案的推荐，同时也是会提高 20 万以下这些小单子的这个数量。也也是在增加客户粘性的呢基础之上，来促进我们整体的一个承担工作。

[12:53] 发言人 4: 那在 6 月份的话，我们首先的话会完成整体客户分级以及客户档案的一个梳理工作，来增加。我们客户整体的这个联系频率，同时为不同级别的客户来匹配不同的产品方案。那我们这边也是给出了不同级别分类的这个要求，那我们内部已经完成了整体的同步，在六月份将会推进整体对于客户这边的联络以及这个产品方案的对接。那同时六月份涉及到端午节，我们这边也是呢以业务中心为单位，为客户准备一些伴手礼，那重点推进节前的一个客户拜访工作，然后做好整体的客情维护，同时也是以此为契机进行一个客户拜访。然后推进下半年整体的预算情况，以及明年的项目储备。

[13:39] 发言人 4: 那同时我们呢数科业务中心这边也会持续加速团餐业务的工作进程，在推进现有商机的基础之上，也是呢对我们的这个团餐的客户档案这边做到多联系、请联系，尽量到客户现场进行整体的一个沟通交流，同时也会和团餐业务中心这边。呢，做一个更多的交流。如果北京这边有有相同的类似的项目吧，然后我们这边呢，同时也会跟着一起到达现场来进行一个学习。那同时我们业务中心呢计划在六月份也是会进行两场内部的分享会，一个是针对于体育和职业教育渠道整体的案例分享，这个由韩冰来负责。那同时在职业职业教育渠道，我们目前整体政策的一个分享会由呢刘倩倩这边来做。

[14:28] 发言人 4: 那整体需要的协作和支持的话，那我们呢六月份重点还是推荐安徽体科所和上海体科所整体设备的对接调试和最终的交付工作。啊，玉溪职业和北京体科所两个项目设备采购也以及整体的这个呢交付工作。啊，浙江体科所这边的膳**准膳食项目，如果在呢在官网后，我们也会尽快推进，进行提前的采购备货，然后呢确保六月份做整体的验收。同时也是需要数字技术部。中心这边持续的为我们提供一些团餐的售前支持工作。以上，那请我们部门其他小伙伴可以补充。

[15:07] 发言人 5: 呢，我这边先来说一下，五月份我们业务部的主要的偏差，我我这边是有两个主要的大的，一个是这个标题的索要，一个是虽然都有客观的问题，但是确实在节奏上这个呢太慢了，我们就接下来有，就主动的，这个都是渠道，包括标题的索，这个也是有这个呢主包，那我们也呢我也是在这个和这个终端也在沟通，包括接下来在剩余的这几天，泰格微视这个合同签订后，就是催促，包括对方打款。务必在最晚就是六月份要去确收，包括浙江几个所啊。因为目前的终端是说这个月底应该是能挂，然后在挂网同步和这个总包也要沟通，就是现在正在沟通合同签订啊，包括打款等等的这个事宜，还有在那个下个月份威海的六合园的一个这个团餐。项目啊，包括在这个六月份十五号之前也要这个尽可能的去签约，确保这个在六月份能够确收。包括在呢下个月有七十八万的云直销的一个欠款，在五月份的时候一直在呢这个法务的协助沟通之下，然后对方是说在这个法院调解呢先签那个调解书，明确好了就是接下来的一个这个转款的呢公司开票等等的这个事宜。对方的承诺的是在六月底之前能够去回款，也呢这个六月份积极推进这个一个的回款，包括七月份的项目的六月份的签约，像呢宁波卫生。

[16:38] 发言人 6: 的两个呢体质。

[16:40] 发言人 5: 设备的一个这个采购。

[16:42] 发言人 6: 呃，积极的去推进，包括山东训练的一个 10 万块钱的药房管理系统。啊，这个是呃六月份啊去推进他这个呃项目的这个确定。呃，以上是我这边的情况补充。

[16:56] 发言人 6: 呃，说一下这个月的偏差主要来自于渠道项目这个。这个项目延期，那么接下来措施我们首先是要跟客户加强这个沟通联系，或者再深入。其次就是过往项目的一个回顾，呃，通过二季度的一个客户拜访，发现原本已经关闭的项目，然后跟客户新一轮沟通或者是复盘之后，会找到一些新的机会，哪怕是不是立刻能有，但是接下来也给了一个呃新报预算或者是重新跟进的一个机会，所以做好这个过往项目的回顾复盘溯源，找新的机会。再有就是数字项目有关。我们现在目前做的都仅限于刚刚跟你说金额会比较大，我不是零售业务，所以目前我们也需要去找一些第一是小的单子，第二是通过团餐的跟经销商渠道的联系，需要去保证我们每个月的业绩。

[17:47] 发言人 6: 然后第三呢，就是计划，呃，因为现在已经二季度末了，呃，跟客户那边在沟通，这个下半年包括新年前出的预算也开始报了。接下来我们体育渠道会重点去跟进这个经营。年预算的一个申报，然后马上就是半年的冲刺。所以接下来要改善六月份的验收，然后本周那个预期质量会开标，呃，本周只会全力做好这个呃标书的投标保障工作。以上。

[18:26] 发言人 6: 是。

[18:29] 发言人 5: 那各位领导、同事，上午好。汇报一下我五月份团团中心的整体的工作情况。五月份整体是预计会在本周完成，确实五十四万，大概达成率是百分之五十六。然后预计的目标是其实九十六万，是能够完成的。

[18:45] 发言人 5: 整体来看，团团虽然整体没有完成这个月度目标，呃，可能原因还是因为我们底子比较薄，然后我们的这个漏斗池呢，通过这个积累呢，还是数量比较少，导致这个转化率比较低，签约周期比较长。整体其实现在看基本面，我们的经营经营状况还是比较偏好的。然后我们现在包括渠道也好，还是客户也好，推荐的动作都是比较明确的。然后在项目跟进也是大幅度这个提速了，包括全流程的一些呃每一个步骤的一些跟进，然后包括标准化，我们现在陆陆续续的都已经制定了，然后对整体的项目周期管控能力也有所提升。然后我们五月份团队新增的客户一共是北京是 8 个呃新增的客户，然后呢在江苏是 6 个，一共是五月份新增了 14 个客户。呃，这四个客户里面有一些是渠道带过来的，有一些是这个直接的客户。呃，其实通过我们呃现在这个每个月的新增客户数量来看，其实后面会越来越肯定越来越好。

[19:44] 发言人 5: 然后在渠道这块我们也其实也更加清晰，我们要去拓展哪些重要渠道，包括我们的那个系统经营渠道也陆续的在产生订单，包括我们的厨具渠道，我们在厨具渠道其实有一个呃断档期，然后呢我这边也是及时调整了一些我们去。渠道在厨具渠道这块的一个攻坚方向，然后已经在六月份重新制定了这个呃呃空间这个厨具渠道方向，然后本月也开始，就本周已经开始执行了，然后上午的时候呃杜佳已经去我这边给他推荐了一个这个渠道去对接了，然后后面可以可能会通过一两个重点渠道去打开我们现在在厨具渠道这个遇到的这个尴尬的这个局面。然后再就是渠道这块也是避免后续的前期的这种呃眉毛胡子一把抓一种粗放式形式，转向深耕每一个渠道，可能有五到八家，五到八家核心的渠道去经营。所以我们现在其实经过这么长时间的一个发现，如果我们去所有渠道都去抓的话，其实没有那么多精力，而且精力分散，导致很多重点的渠道其实不会给我们有很很多的粘性，所以说我们也会在这个呃呃这个重点的渠道去下好的，下一些功夫。然后五月我们呃五月份整体呢其实还是围绕着项目签约然后渠道深耕包括投标验收四大方向进行，然后这是我五月份的一些预计的签约项目。

[21:04] 发言人 5: 呃，本月呢，呃，本周我们的成熟中心及成熟中心包括重庆环卫这些项目都可以签下来了。然后像这个石家庄这项目呢，是五月份一个数据渠道新增的，然后这边呢已经让我们走成了流程了。这个虽然金额比较小，但是呢速度也比较快，只有 3 万块钱。然后还

有就是这个建立中学是在江西在那个钢军那边的一个呃信用金融渠道带过来的然后金额不大呢只是基本结算我们先占一个项目项目的一个位置是五千块钱然后再就是首都机场已经完成这个合同了新增的新增定的合同已经签了约了在龙海中学呃人大附中这些都已经龙海中学合同已经回来了那人大附中这个呢也是电子菜牌系统五万块钱已经开始走合同流程了这周也肯定是能走完的在人大附中呢后期呢因为这个关系其实相对来说还可以后期呢我们都可以把它当当成我们的一个标杆去参观因为虽然说我们看着只做了电子菜牌其实它是整体上。

[22:00] 发言人 5: 上的当时上的是那种芯片结算的, 它是两横三厅, 这个后期呢, 后续我把这个商务关系做好之后, 然后也可以做成我们的一个这个对外参观的一个标杆项目。再就是呃三点项目这边, 这周也会有结果, 我们争取这周把这个软件和硬件分开, 跟渠道把软件先签回来, 所以说我整体 5 月份呃这个签约这块是本月应该能完成 141.5 万, 然后缺收这块呢, 大概也是 8 个项目, 有些项目呢是跟签约肯定是重复的, 呃。像重庆环卫, 我们是把也是想把软件跟硬件拆开, 然后软件先跟渠道去签, 然后硬件呢可以呃六月份具体定了再去签约。呃, 这些项目大概五月份的缺收大概是在五十四万。再就是重点的储备的项目, 因为我们马上六月份了, 六月份也是这个我们公司半年最重要的一个节点, 所以说我们现在也把现在的一些项目做了一些盘点, 为我们六月份半年度冲刺提前做好准备。然后像大区政府。我国防医院这些项目都是在, 都是属于包括这个宝钢中学都属于高优先级的。这些项目都会在六月份去整体统一的呃重点跟进, 包括一些我们的中优先级的项目呃也会在六月份重点跟进, 确保我们呃在这个六月份年终冲刺的时候交出一个好的成绩。

[23:19] 发言人 5: 包括有些项目其实这些里面是有两个项目因为都合在一起了, 大概有十几个项目是我们要保证我们在六月份去冲刺完成的。然后呃五月份也有很多问题呃第一呢就是没有完成原因五月份包括刚提到我们项目池这个呃底子比较高没有办法形成这种呃持续性稳定的签约和验收其实验收呢肯定是来源于签约我们没有办法形成稳定的签约就导致我们这个验收的过程中会有一个断档期就是要要有先有签约之后然后才会有一个验收。基于这个情况呢我们也是要持续的去拓展我们现在的这个项目储备其实现在其实整体项目储备是非常重要的然后确保我们尺。总量不低于 30 个, 这样的话才能形成一个每个月的一个固定的呃这个签约和我们的一个验收有一个良性的循环。

[24:07] 发言人 5: 再就是渠道这块也越来越意识到其实渠道这块呃非常重要, 但是呢我们渠道整体的转化率还是比较偏低, 大概不足百分之五, 多数都停留在这种初步沟通建联, 然后项目反馈少。这个导致这个原因呢, 其实就是我们前期觉得所有渠道都重要, 我们都要去跑, 都要去抓, 然后导致所有渠道都是呃样样就嗯。跑的不是很精通, 所以说我们也是在五六月份开始, 我们要深耕几家渠道, 然后放弃那些那些呃低质量的一些渠道。低质量渠道呢, 只也不是放弃, 做一些常规的维护, 像高质量的渠道呢, 我们就会去做去重点维护。

[24:45] 发言人 5: 然后再就是团队商机这一块, 呃, 其实在呃呃渠道呃进展缓慢, 包括我们的项目比较少, 肯定主要原因还是我们的团队商机来源比较单一, 然后也是过度, 现在团队人员呢也过度依赖这种公司的资源也。以及呃老的渠道带来的商机, 导致我们的销售在拓客能力这块相对去还是还是偏弱。所以说我也会在六月份量化考核这块, 每人每周最少要拜访两家渠道, 然后呢电话这块要这个二十个有效意向客户, 然后提高我们每天拜访率。这个也会后期我们呃本月开始也会重点的去跟进每一个人的工作情况, 然后包括我们新入职的员工也已经经历了三呃两周到三周时间, 也可以完全去这个开展工作了。

[25:32] 发言人 5: 然后包括我们标属, 就是我们控标这一块, 其实我们现在其实已经参与, 包括我们参与和主导了很多标属, 这个投标这块了, 确实是有一些呃我们的这个我们没有办法去通过我们营养去控标。然后现在还是通过硬件或者软件控标, 所以这块其实很难去做控标的, 也这个也是希望我们在本与本周包括 6 月份重点的我们, 我这边跟江总看一下, 包括研究院的这个老师们一起研究一下子。能把我们营养这块真正加到空标里面去, 不是说我们在标书里加

上需要多少营养师，需要多少这个案例就可以了。这个还是要把这个空标这个做一个强化，这样的话我们在后续的这个空标这块，这个项目运作这一块，才能把这个项目对运作运作下来。这是五月的工作情况，六月整体规划是目，我这边的缺收目标是一百五十万，其实就是还有一个我冲刺目标，准备是要冲刺缺收两百万，这是也是我们团队自己制定的一个小目标。呃，整体呢，签约这块重点的项目还是要保障，包括三全重庆环卫、博康、王中学。

[26:37] 发言人 5: 还有大型的一些项目，要确保我们呃整体的一个签约目标，在确收这块刚才提到了确收目标呢，呃，这边是呃想看看能不能突破冲冲刺单月 200 万，然后签约半年签约冲，那个突破 400 万，这是这个整体目标，然后渠道这块也是要把渠道转化率提升，然后呃不会再去拓展更多的渠道。渠道，然后就只是在现有渠道去深挖，增加三到五家优质的渠道，然后保证渠道的质量。然后团队这边呢，也是预计在六月份看能不能再新入职一名这个销售，然后实行这个通过老带新，包括直接上项目快速上手。然后六月份呢，我也是预计有两次这个专项培训，也是安排在周末。两次培训呢，主要是产品培训和销售培训，因为现在可能有一些我们的新的销售在销售这块也需要做一些培训。然后呃尽快地去做人才的一个筛选，3~5 个月完成一次筛选，然后匹配我们现阶段这个阶段这个业务需需要的人。然后再就是重点项目，刚才提到的重点项目，呃，这个要去推进，包括团队这边每要求每这个月本月每个月每人要新增两个主意向客户，然后至少签约两个 10 万以上的项目，这也是给团队的一个目标。然后包括签约回款也是呃包括回款的推进工作也是我们这边需要去跟进的，再就是渠道的深挖和。

[28:00] 发言人 5: 然后六月份目标是团队每人新增两个核心的渠道，呃，然后再一个团队建设，呃，也是想根据我们现在的整体的新销售情况，然后直接放到客户那边，通过客户的反馈判断销售人员基本情况，包括这个客户维护情况。呃，整体是包括六月份的呃预售预计签约预计确收的清单，大概是这六个项目：大兴政府，然后广告中学，三全的硬件，重庆的硬件。然后包金税新增需求还有国防医院我这边是我的呃这个汇报。

[28:36] 发言人 1: 根据没在线今天没在今天去那边去那个谈那个。

[28:41] 发言人 5: 金税那个新增那需求了那个他给客户报了二十五万然后后面要慢慢的磨。价格可能最终可能是十万左右或者怎样其实我当时针对那需求就是想奔着不想做所以说就报高一点但是客户呢甲方那边还是有意向的。

[29:08] 发言人 6: 好。嗯，各位领导、各位同事大家上好好，现在由我来汇报一下智能节验中心是五月份的一个整体工作六六月份的一个整体规划。五月份整体的目标是三十二点三万元，目前已经达成是十 14 点四一万元，达成率是四十三点九，然后预估达成是三十点零一万，预估达成率是百分之九十一一点四，主要是这个月的就是一个房租的一个一利一个收入。业绩主要达成的部分是业呃场馆物业这块收入九点九六万呃场地收入加停车呃二点二万然后那个呃嘉兴和顺的一个房租五万还有他的一个场地费的二点七六万然后体育服务这块收入四点四五万然后主要是场里街道的这个羽毛球比赛。整体项目推进的话就是工程这块充电桩那块呃签约工作还目前还正在沟通中正在跟那个呃沟通咱们的一个合同细节细节预计在六月份完成那个。签约，然后昌平区体育呃运动学校的应用里营养服务这一块的一个业务，目前正在前期的沟通中，预计在六月份完成签约。呃，同步呢还在推进咱们客户的一个物业客户回回款和那个美名洋和那个游泳池这块，这个合计是 22 万，20 元费 4.7 万，这个同步在推进中。然后另外还有一个就是咱们那个停车场有一个就是 8.85 折这个年卡的一个双双年年卡的这个。

[30:27] 发言人 6: 这个回款目前正在沟通咱们的一个呃合同呃呃目前正在那个呃在法务审审查中呃我们招标邀请在上周的话是那个完成了一个招标工作公司里边是中标标金额是一百四十八点五二万然后呃目前正在推推进咱们这个项目合同的一个签订预计在今天那个就组织上会完之后会签订合同。呃目前那个咱们那个在上周的时候这个区级的一个项目协调会已经召开完毕然后就是由咱们马区主持然后启动了咱们。局的一个呃，就是一个沟通，然后同步呢也在沟通咱们这个五办局的一些相关的一些手续的办理，然后推进前期的一个筹备工作。呃，这里多说

一句，因为咱们这个这个这块就在上次呃上周的时候，这个满区这边定了一个调，就是咱们现场还是要做一个无论比如说市集这个工作，然后这块的话可能就是因为也提了一下康米特这块，呃，到时候给康米特一个展位，咱们这块到时候是不是要参与一下？我可以加个互动。

[31:29] 发言人 6: 呃，另外是那个昌平和西城那块儿，两个一个体测工作在上周的时候，呃，去市级的一个初稿儿的一个通知已经下发了，预计在五月底正式发文儿。然后呃，但今年这块儿呢，就涉及到一个需要在那上岗，应该是在六月份这块儿，就是咱们会呃，市里会组织这个培训和这个呃考核，然后完成完成之后，然后进行那个呃上岗。这两个区域都已经沟通完毕，呃，昌平这块儿今年的预算没下调，这块儿的话直接跟您。系统的话预算没有像。呃，没有下调。但是目前的话，明确有公司这边要求呃，这个西城体育所这边就是公平的开展这个就是呃比价活动。

[32:09] 发言人 6: 然后这块呢，呃，客户比较还是比较那个呃优先咱们这一块，但是后面的话需要做好那个前期的沟通和一些那个筹备的一些工作。呃，党委会这块呢，主要是那个配合完成那年呃，就是年度审核审查申报行业审核工作，然后同步在推进那个就是一桩明细的那个客户租赁的一个设备收款。呃，坚持这块的话，还是持续沟通，然后挖掘客户的一个需求。呃，问题偏差的话，就是在我们上周举办的那个城北模拟比赛本身，它是应该是一个三个三个部门联合举办的，但因为他们是受到咱们这个一个参加群体的限制，然后导致咱们客户资金匹配这块减少。呃，主要是因为这个就是政府客户这块儿，对那个资金审查力度现在逐渐加大，就他们在使用这个。呃，资金的时候要提前规避这个审计的一个风险。然后后续跟客户沟通呢，就是提前做好这个审计风险的预判，然后呃做好这个客服客户后续的相关活动的一个安排吧。

[33:10] 发言人 6: 呃，另外还有一个就是运动城这块，目前的话就是整体的这个租的压力比较大，有这个退租的风险，就是整体这块运动城这块商户经营情况也不是特别好，导致咱们这个商户不是特别稳定，然后后续我们也加了这个商户这块沟通力度。然后那个同时呢，就是也提前沟通，企业的康商务做好相关的一些呃准备工作吧。六月份整体的一个销售计划是 192.76 万，其中咱们这个常规这块是 39.24 万，啊，体育服务这块是呃，对，体育服务这块 148.5 万，把那个赛罗那边 5 万，啊，这块的话就是预计在六月底之前确实。呃整体核心的策略的话其实还是主要是我们那个就是那个时候日常的运营做好咱们这个正常的一个呃租赁和小儿售卖和停车的。日常这个运营工作也是另外呢就是确保咱们这个客户的稳定性呃租户的稳定性和那个做好那个服务的工作呃赛事活动开发的话就是这块儿也是做好赛事活动去推进还是推呃推动咱们这个高质量这个全年活动的一些落地吧因为在其实在上周的这个协调会上呢马旭也明确说了就包括这种就是赛事它这块儿还是希望希望能多落一点儿。

[34:25] 发言人 6: 然后也从呃因为上次上上周开会的时候那个主管总局设计中心的张大同也呃参会了当时也明确说了要求咱们这个龙舟明年继续落在商品然后同时呢我们也是做好下半年那个业务的储备做做好那个整体的规划加大那个海淀朝阳的客户的一些呃业务拓展的一个范围呃呃另外呢就是推进咱们那个就是马上开启体测业务然后。呃做好这个呃基层他们客户的一个沟通然后同时做好一个前期的一个呃测试团队的一个主主动的工作。六月份整体的一个项目推进的话，还是呃六月六号这块儿完成咱们整体的这个龙舟的一个执行，然后在六月份完成项目的一个整体确收。呃，另外就是体测业务，还有就是咱们城北这块儿，因为他们现在是呃呃计划是在每月都要搞些活动，我们这边儿就是做好六月份的一个活动的一些开展和前期沟通工作，然后就是还有就昌平区体育运动学校的一个运动营养服务项目这块儿持续推进，跟项目一个签约。呃，就是还有就是咱们冬奥村的日常运维，呃，同步沟通咱们这个长体探索一块推进长体测的工作。还有呃，就是咱们这个达摩协会日常管理，呃。

[35:39] 发言人 1: 我这边就忘那个那个那个有三那运营的有三四个吧，那个商户可能今年六到九月要退出，但是基本上都找好了下家。应该没什么问题就是可能就是这周时间跟之前可能会

有点区别然后幼儿园那边其实也出。严重问题正找那个局长解决所以就就全员投了可能也不太好卖这些东西都没有。

[36:09] 发言人 1: 周边情况怎么样? 什么周边的租赁情况怎么样? 反正南鹏咱们北边那块还有西沙群岛那块应该都没有咱们咱们基本没有空他那边应该有百分之六十以上都空了。

[36:27] 发言人 1: 嗯, 好, OK, 价格呢? 价格一块多, 比咱们肯定比咱们低一块五到一块八。个人手里可能还还会便宜点, 就在这个物业手里的大概一块五到一块八, 就咱们北边那个。然后呢, 在个人手里可能还会便宜, 现在一个。七十多平米建筑面积七十多平米带卫生间的一个那种这种办公楼但是不能办照啊大概应该三万块钱左右八十平米以内带卫生间。不管二零一年二号年一年。

[37:14] 发言人 3: 大家好, 我代表技术中心和教师部门来今天做汇报。但是今天要做到。

[37:29] 发言人 3: 呃, 五月份是围绕三个方面来开展工作。首先是那个项目交付, 金思睿上线了一些那个智能硬件的, 比如说取餐柜啊, 还有那个扫码取餐这样功能。另外还有补补齐了软件端的, 以前是餐企端的这些功能, 现在把那个消息端的这些呃功能块也都加上了。二零六项目是上线了这个消费级的这个双重。同时呢, 呃, 另外一个产品呢, 是按照那个教务端的明确教务监管加学校。预防的这样的一个产品, 呃, 教教委端按照一个一个平台加五个这种中心来进行整体的产品设计。嗯, 第三方面就是 AI 资产的, 目前也是呃, 有采集了 186 条这种问题库, 呃, 并且呢, 也是和那个呃阮柱这边是跟那个提交阮柱的那个机构沟通了, 接下来阮柱申请会会比原来审查非常严格。啊, 因此我们未来的软度将按照软件的这种呃版本的更新迭代, 硬件的在独立申请这种模式来申请这种软件。

[38:39] 发言人 3: 其次呢在梳理了我们的呃产品的能力目前产品有整整体的产团餐产品呢有四大能力第一个能力是 AI 营养的专业能力这个体现表现之一就是我们的 AI 的营养排菜啊未来我们会在 AI 营养模块再去加更多的这种能力的体现第二个是数字技术。嗯, 呃, 也是餐前、餐中、餐后来连接一系列的软硬件。重点是连接餐前的这种嗯, 皮质上的手环这种这种呃, 智能硬件连到我们的系统。餐中呢, 嗯, 随着我们的供应商的设备升级, 我们我们自己配套的这种软硬件设备也都会升级, 呃, 表现在就是用户取餐的过程中这种更加流畅。那餐后呢, 就是我们会输出来一系列的这种营养报告, 来去体现营养方面的干预。

[39:29] 发言人 3: 第三个能力就是食品安全监管能力, 这个也是呃随着这种呃法律法规的不断不断的这种深化, 那一系列的这种硬件设备就会就会凸显出来。那我们接下来也会是连接更多的这种智能硬件, 来去在食品安全监管方面体现更多的这种监食品安全监管能力。第四个就是运营管理能力, 这个也是通过大屏来显示呃, 来去提升这种运营方的这种整体的管理的呃降本增效。整体的这种四大能力, 呃, 来沉淀出来我们这个三个系统, 来未来就是沉淀出来一系列数据, 提升我们自己的这种数据资产。

[40:12] 发言人 3: 这是邯郸邯郸产品, 呃, 第二部分是问题偏差, 呃, 通过这个江西 206 以及金丝瑞项目, 我们也看到整体的交付的周期实在是非常非常长啊, 那我们也是呃, 整体的复盘一下。根因是第一个就是我们基本上是边开发边交付, 没有提前很多很多工作前置。第二个就是我们现场的那个环境啊, 跟我们呃预设的还是不一致, 意味着是我们开发完, 放到项目现场, 用户使用过程中才发现了有有这样的很很多的这种交付过程中的问题。因此呢, 我们还是要在售前阶段把这种项目的这些工作前置, 在售前阶段就能具体明确出来用户的这种需求啊, 还有场景具体落地的。场景要解决什么样的问题啊? 对应的我们的软件功能是什么? 对应我们的硬件的设备参数是什么啊? 这要在授权阶段来进行解决。

[41:10] 发言人 3: 嗯, 呃, 当然经过这个金穗项目还有 206 项目, 基本上我们那个前天所有的内容, 嗯。像相当于爬山的前进项目, 就已就已经做做的完全完全具备了啊。后面的呃各种的爬山项目, 基本上就在这里面嗯去找去去一些去那个部分的这种软硬件的功能。第三个就是

接下来的那个规划，呃，分为几个方面。第一个呢，我们希望就是去把那个用户按照那个产品来去分层，呃，有些那个产品呢，是分为轻量级，还有中量级，还有最重量级的产品。

[41:53] 发言人 3: 轻量级的产品呢，我们希望就是通过一些那个去寻找营养的周报啊，包括菜谱的建议。啊，这样的功能来去快速给到那个销售端跟客户建联，来形成每周这种跟客户建联的这种联系的产品，让客户呃覆盖更更广大的这种客户，他不管是已经使用了其他竞品公司的这种呃这种智能化的这种文件。啊，那我们这样的就有我们的差异性，就是营养的营养周报，包括那个菜谱建议，来去跟广大的这种。长沙的用户来进行见面，嗯，这样的话就会形成一个呃一个场景场场景化的这种展示。第二种呢就是呃围绕这种我们已经成交的机场赛迪焦煤这样的设备，我们沉淀出来结算结算设备加一个结算系统，啊，包括那个电子价签加一套这样的系统，这种中量级的这种产品。来去快速的进行成交，最重量级的就是我们现在看。金丝瑞项目包括江西 206 呀，国庆这种项目。这种项目的呃成交周期也长，包括那个交付的周期也会偏长啊，我们就把这个产品按照这种呃交付的这种复杂度来进行分成三三三种等级，来进行配合销售端来一起去呃面向客户来交付。嗯，第二个就是我们也看到了。呃，交付的周期长，那我们就把那个交付的事情前置，形成签订合同前的一些这个。

[43:32] 发言人 1: 呃。

[43:33] 发言人 3: 合同前的一个约束，包括我们需求端的呃标准功能以及现场的地质开发，嗯，还有现场的环境，还有需，比如说有些那个国产化的适配，还有那个服务器内网的部署，以及那个数据库的这种这种要求，那我们在签订合同前就把它明确要求，呃，签订，从那个。识别出来这样的话我们后续交付的过程中那就会呃非常快。进行这种交付，嗯，完还有一些那个硬件参数呀，包括数据的规、数据的那个约束呀等等这些这些细节，你尽可能在交付前就给他那个明确出来。这是嗯，我们要做的第二第二块工作，第三块工作呢，也是我们一直以来做的，而且我我认为是非常有亮点，就是我们整体的数字技术中心呢，也是把那个呃。围绕 AI 内有的这种研发方式，那现在就是把要把 AI agent 从原来的工具使用变成整体的交付交付资产。那六月份我们会围绕市场的机会，市场的机会来树立一个 AI agent，负责收集市场的机会，还有竞品的各种信息啊。那在售前的售前的方案制定也是会有一个 agent 来负责负责把用客户的场景变成一个标准化的产品，以及定制化的产品的。呃，风格也就相当于就是用 AI 来了来干这件事。

[44:57] 发言人 3: 第三个就是我们的产品设计目前。基本上就是 AI Agent 负责来输出用户的角色呀、主流程页面以及数据等等这些呃产品设计工作。第四个就是交付资产的 Agent 也会负责生产我们的产品的软件硬件，嗯，生成一系列的用户手册以及用户现场的那个交互视频啊等等。

[45:20] 发言人 3: 第五个就是我们会把所有的工作都统一喂给整体的一个 AI 这个来把负责的呃我们的项目的状态以及产品包，还有这种那个工时全都衡量出来，来进入到我们的整体的呃形成的周报跟踪、月报跟踪。同时我们刚才谈到那个软助工作也会未来也是呃使用整个产品产品体系来去软件功能就是按产品的版本跟规划里面不再申请新的这种软助那硬件呢就是会围绕硬件的设备的功能来去申请新的软助。整体就是我们的呃采用 AI 赋能的方式来打造我们整体的 AI 内部的工作方式。嗯，以上。

[46:10] 发言人 1: 研究院这边的话，五月主要是协同产研，呃，落实了我们团餐教育版本的内容，包括食安监管层面，呃，和临期食材的智能预警，大量食谱的制定标准，还有菜谱解读，以及学生的体质健康与个性化营养推荐，还有营养成本控制预算前提下怎么去推优呃营养食材，而且将所有的内容应用到对外推广的内容设计中啊。后续的话也会继续跟着我们团队这边，然后所有产品开发，把我们的营养健康的一个优势还是进行进一步的提升和优化。李小勇，嗯，对，就是嗯在嗯四五月份吧，我们那个交付的这几个项目，然后也增加了四五五个的产

品的场景，然后计划是在。六月份，然后我们前厅后厨的产品的业务场景给大家做个分享培训。

[47:07] 发言人 1: 嗯，行，刚才燕磊提到这个问题，叫营养控标。这个呢，永远刚才讲了几点，是需要的吗？是你需要的吗？没听清就可以跟王总再碰一遍。就刚才王总提的几个方向是咱们，就是我的意思是销售端提出来这个叫营养空标，刚才。刚才江总啊，还有产品的我们没有解，没有明确的回答这个问题。但是我觉得他们讲了一些思路跟王总讲的几个点包括也都要把最后听到把营养健康落到实处嘛对这个具体能再具体讲讲这个跟营养控标有什么关系吗。

[47:55] 发言人 4: 就是你们要提炼参数吧。

[47:57] 发言人 5: 对嗯就招标招标文件里。那个参数我们不能说我们要把它落在纸上然后呢所以。

[48:05] 发言人 1: 就可以我理解一个什么是呢做内容咱们内容确定之后然后在这个内容基础上我们再去提炼参数但这个参数是什么样的得有一个标准就说什么样的叫参数比如我们这这互动里面按照咱们的标准去把这个参数提炼出来。

[48:23] 发言人 5: 嗯，这个能不能翻过来先做参数，后再再做内容。因为如果先内容的话，周期拉很长，尤其是我们现在自己在运作的标应该有五，应该有五六个都有了。就是我们就真的发现一个问题，就是人家客户都说你们自己写，让我们写招标参数，招标文件，招标的，然后我们没有办法，就是把这个就能控的死，客户都告诉我们你应该怎么控，但是我们确实没有办法控的死。对我们，我们呢就是先把空调参数有了之后，然后内容可以控制。

[48:55] 发言人 1: 这块看张总那边，先有参数再做内容，我们这边后期开发的时候。我你们把这个问题讲清楚，就是很简单。我们可以首先参照一下竞争产品是做什么目标的。

[49:15] 发言人 1: 我理解精神产品控标无非几个维度，第一个是硬件的维度吧，对吧？你像很多像上次大家看了一些项目，像熊伟列出来的那些，甚至他 RFID 这种硬件的采集数据方式，我们就没有。甚至那个有一些硬件的功能是不具备的。包括原来你们也不找了一些经销商过来，是是那个谁呀？是韩宇还是谁？不是要进去找那个尺寸的，那个叫什么菜盘都没有。

[49:53] 发言人 1: 我的第一个就是硬件的维度我们找的这个硬件是尺寸我举个例子如果我们的这个前。餐厅的餐台三人智能台尺寸比别的要大屏幕要大我们以这个要更加清晰显示为要求来去把硬件尺寸做具体的标准这是不是可以。但前提是我们知道我们这个这个 450 的屏幕的尺寸和其他品牌屏幕尺寸有哪些。不一样的地方。我觉得这种这个维度是不是大家首先先得把它拿出来，这个是控标，可能可能跟营养没关系。这是硬件的维护第二个理解我理解张磊说的这个叫要快一点的意思是。你现在写功能，我们其实已经说了很多了，就关于营养健康，对这个这个业务的差异性，那具体落在什么地方？是落在你的这个排菜这个功能就简单来说吧我们现。

[51:00] 发言人 1: 现在一千两就两千道菜已经不是优点了熊伟或小陈他有一万多道菜所以你把这个两千多道菜写在我的配餐的标准里面他不是你的优点。你没办法去做控标，那我们哪些可以做控标？从软件的功能方面，第二个维度软件功能方面，我们在三大体系里面哪个地方是能够落下来来营养的因素的？甚至原来我都强调过我们结算机前面加一个热量的显示如果其他的设备没有热量显示那你就相当于空的。这个这个清楚啊，这个应该是最简单的。我举的这个例子。

[51:49] 发言人 1: 第二类第三类我们就是资质类的。对你具备原来多少什么麒麟的原来江江总不是说了很多我们做了一些申请。国产化适配的申请，这些在什么维度上，特别在政府维度上，是不是可以放在我们的资质内？然后你的那个需要对你的这个项目经营、项目维护、开发

人员和这个叫维护人有什么资质的要求？你是否具备 PMP，是否具备营养师，这都是你的资质。甚至再往细到我们的那个供应商的资质，有没有一些相关的硬件的什么什么 HICCUP 啊之类的一些资质，这都是你控标资质。

[52:34] 发言人 1: 我理解这些东西呢呃不应该从销售端来整理就。招标文件。对吧还是应该像我们原来要从产品端。一起来去去。我觉得最终的目标分不同的版本政体的和这个叫啥来着学校和学校的。对吧两个版本我们在要彻底分析清楚张总不也讲了竞品分析嘛我们的控标不是控的是竞品嘛你的什么项目竞品最多是谁你跟他的差异化在什么地方然后把它明确的从硬件软件和自制。三个维度上写出来。那这个差异的点更清晰的应该现在我们看到这个叫营养健康这个方向。

[53:35] 发言人 1: 甚至我举个例子，前面说你的那个系统可以对接你的，什么叫就餐端可以对接很多的手环，甚至体重秤，它都叫营养控制，营养控标目标。甚至我记得原来雄伟不也提到过。在哪个地方？也写到过什么，他参与了很多什么国家体育的项目。我觉得这个事情其实店里提了很多回了，我看那个咱们在内容端和这个产品端，我觉得一直没有应答。所以为什么要把这边拉出来？我们以前也有。但是现在我理解，首先还是要把目标目标搞清楚。对吧？

[54:22] 发言人 1: 回来要不然大家就把你看像上次呢，边豪他们做的叫什么山东？烟台那个烟台那个项目他就他就控制的很死再也是软件硬件分别该找的对吧那是雄伟做的你看他那个空间是咋。而且我们现在投了这么多项目呢，你这样低价就抢没中标的，人家中标是怎么？我觉得这些还是应该落到具体上，就是不要我们一味的呃谈我们的营养健康的优势，但。

[55:00] 发言人 1: 知道参数方面，我们白纸黑字写不出来。就跟那就是我们共享方面的优势。那我觉得这个事情可以分几步走，我觉得刚才医院讲的那些方向性的内容，呃，我觉得为大家很清晰地讲出了我们现在要接下来要做的工作，包括其实王伟也在整理，对吧？关于体质啊、健康啊，就学校相关的一些信息和材料。对吧甚至也为我们将来的这个在学校版本的和学生体质相结合这样的其实也是目标的点和差异化的点去做准备那我理解更多的一方面呢可以把它我们用文字性的叫技术参数整理出来。再往前是不是在产品介绍，甚至和客户交流的时候，还是把它用文字性的比方说图片或者是 PPT 汇报材料，甚至你的产品功能简介，把它先列出来。对，这样的话我们跟客户沟通的时候，你的差异化的点更多能够赢取客户的认同。认同之后我们把它具体再细化到他客户的需求，甚至到细化的招标文件上，就是应该是正常这个流程。

[56:23] 发言人 1: 我们现在相当于疲于应付客户的这个叫诉求。但是我们反馈现在客户的诉求是啥来着？是客户提出来的对吧？客户他不会从营养健康来提出来很明确的诉求。目前我们包括张总和李晓大家做开发的时候对接的还是那些什么消费规则对吧甚至还有怎么退钱怎么去那个充钱。

[56:53] 发言人 1: 对吧怎么去做一些分析但是这个客户直接提出来营养健康或者我们最早提出来这种差异。对不上的，所以我理解我们还是要从产品端我们自己整理以及沟通出一个相对客户听得懂的话术，让他达成认同之后，为愿意为这个事情买单，在买单这个过程中间去变成文字性的技术参数和或者是招标文件。到最后来形成我们的差异化的点。

[57:23] 发言人 1: 旁边一看见这个项目就跟我们做运动员的智慧餐厅一样。大家去看看那个参数，一挂出来就没有什么人过来去竞争。甚至我们做实训室的那个像你一挂出来五百型别人就看得到你这是个专利产品专利的硬件没有人过来能够实现所以基本上也没有人过来进。所以我觉得销售端接下来看非常迫切的是进入到到最后说白了临门一脚那个阶段。所以我们在产品端可能在在满足项目需求的同时，我们一定要逐步逐步的积累，哪怕每次有一条两条，我们这样的差异化。你一样的可以把项目抓的比较死。嗯，好吧，抓的把握也比较大，哪怕你就是一条两条。

[58:19] 发言人 1: 行吧这个事情因为出现过好几年了我想。呃，应该需要给明确的答案出来。行。

[58:36] 发言人 2: 接下来我汇报一下生活中心重点工作。

[58:39] 发言人 1: 呃，张琳你讲的时候，我建议你啊，刚才他们销售端没有说差距，这个叫同比和环比，大家没有看，我觉得数据应该是有的。你看张琳列出来这个去年同期。和环比就是上个月。特别是团餐项目，你和环比和上个月中间的差距在什么地方？在。待会儿讲的时候，除了你这个汇报之外，看看有没有可以跟大家提示的一些产品数据，一些数据信息啊，包括像这里面现在呃立项的，已经 cm 里面大家都列的项目，大家都说我们项目做的比较大，特别是楚科业务中心。

[59:19] 发言人 3: 多什么是比较大？

[59:21] 发言人 1: 你是这个十个项目里面有八个都是一百万以上。具体是什么？对吧？当然，如果这边没有，大家回来可以从我们现在已经做的技术数量再倒回来看看。甚至我们再看一看原来如果没有产生过交易的客户你上来给他弄了两三百万是不是有这种可能性。从基础从结果上看看有没有些数据可以验证一下那这边更多的我们可以把这些只要全员同进行咱们写了几个字儿我们可以具体再讲讲。

[59:59] 发言人 2: 嗯。嗯，那么先说一下咱整体的数据，我们五月份是计划是二百 24 十六万，实际的话，大家报上来，我们预估出来的可以确收是八十万，完成率是百分之三十二。那么刚才各个中心也汇报到到了，主要是数科业务中心和团餐业务中心。一些项目嗯，放到了六月份挂榜就是之后了，所以导致了中间的这个缺口。所以数数客业务中心的完成率大概是百分之十一，团餐业务的完成率是百分之二十四。那么较去年的话，去年我们有 340 呢。

[60:33] 发言人 1: 346 万，稍等一下，重新如果调整完，然后现在刚才店里说的是 54 嘛，嗯，现在你这边是 29 嘛，大概差 24 万。然后刚才这个中心说的是三十你这写的是四十一。

[60:54] 发言人 2: 这个是按这个四十一吧，因为把那个评点单那个八万都加进来了。

[60:58] 发言人 6: 因为那个钱还没加了。

[61:01] 发言人 1: 啊，挺简单的那些，但是学生不得了，学生了不知道。可以可以，那那那怎么才能知道呢？你刚才问的。嗯，他跟我说的意思，按照接单这个毕竟一个，刚才特意问了问。能明白能确收吗他目前跟我说的。

[61:24] 发言人 2: 待会儿吧，待会儿再问吧。嗯，因为我看合同，你给他看合同。

[61:29] 发言人 1: 他合同他那边过，直接拿人家样儿行。那二十九和五十四五十四期间呢，你俩对接书信。

[61:41] 发言人 2: 你俩下午下来几个，他报的之前还没报上来，辛苦啊。

[61:47] 发言人 1: 嗯，是吧？那我还是希望这句话大家其实邮件都是发完了，都看了。我那天特别问，我还跟店里回复了个邮件，到底是 64 还是 54？那我希望大家在汇报之前，我们至少在会下把这些数据大家对对齐了。要不然每个人上来讲数据都不一样，那大家就不太清楚我们在讨论什么。

[62:19] 发言人 2: 好，那么我们去年同期的话是完成了三百四十六万。那去年主要是最大的一个国防科技大一百六十七万，以及我们考试培训的个五十二万，这个是今年没有的。那么季度的话，我们嗯这两个月达成是二百 25 十九万，去年的这两个月达成了四百二十万，就比下降了百分之三十八。现在我们已经中了标或者签了合同还没确收的项目有一百七十七万这里边嗯最大的一个就是昌平体育局的龙舟赛的这个将近一百四十九万这个项目其他都是一些零散的嗯商务中心五月。

[63:00] 发言人 2: 的重点的工作的话, 嗯, 第一部分就是我们还是通过 AI 把这智能嗯接收的数据, 然后实现了这个账款的拆分和统计, 以及嗯订单和回款单的这个制制表和制单的这个工作。那么第二个的话, CRM 的呃系系统上的整体的商机呢, 跟大家进行了更新和验证。那最后我们的商机总数现在是一百一十三个, 嗯, 总额是六千四百零三万。第三个的话, 我们在三 M 点开发部门, 乙方搞这个线索的管理的工作, 嗯, 针对乙方搞的这个整体字段, 我们有增进行了增加, 而且把今年的一到四月份的所有的乙方搞的线索, 嗯, 分配给了业务员, 在系统里面我们尽量导入进去。现在我看着大家这一百八十四条数据已经跟进了。哦, 53 条, 嗯, 里边其中有 38 条是关闭的, 关闭的原因主要。还是因为小牛啊, 能够把这些跟我们明显的竞争的这一些公司, 大家就直接去关闭掉了。有些也是因为电话还是联系不上, 自己也没找到相关的电话, 所以这个线索断断了一个情况。

[64:16] 发言人 2: 那销管的重点的呃工作的话我们整体这个月签订了合同数量是十份那么收回的合同原件数量十七份。同时, 我们每周对我们的销售系列、保周报表、应收表和相关费用、现金的费用表我们进行这个更新与同步。重点的应收账款的工作的话, 现在我们交给法务的有七单件, 其中青岛云职的法务这边已经确定下来是要换一个公司来给我们回款, 但是等待法院这边法官跟我们联系来沟通这个事情。现在法官还没有跟我们。嗯对接上你没跟我们联系剩下的六个学校。好的, 已经在呃法院这边理完了。我们提供了相关的一些证据资料, 正在等待法院跟客户来进行沟通、做和处理。

[65:09] 发言人 2: 那么整体的预收账款的话, 我们有一百一十二万, 这一百一十二万大概涉及到一百多条的这个呃这往往期的这个回款的信息。上周跟业务员我们已经核对完了, 嗯, 其中有七十三万的话是嗯可以发货的, 我们跟。呃, 业务员也跟这个客户沟通了, 督促发货, 现在已经完成了 4 万 7 的发货, 确定下来了, 剩下的还在跟进中。然后这一百一十二万, 其中还有 33 万的嗯, 这个这些款需要我们再进行处理, 比如有的是嗯, 之前考过试的, 大家报了名, 但是就学生没考试, 没考试, 其实按合同来说的话, 也需要就是不退款进入销售的。嗯有有些个别的这种情况还有一些呃就是我们大客户的一些没客户的情况都有吧我们可以。接三三啊跟和客户沟通啊跟财务沟通啊我们可以做到销量里面去登录之前的订单。

[66:07] 发言人 1: 那这个月有。上次上上周已经拟出来了。

[66:13] 发言人 2: 这个 112 嘛, 470 确定了要发货的。我们真正的采购备货在 33 万的话, 得李总签字, 特殊的情况, 然后我们再跟财务来沟通怎么怎么处理。

[66:28] 发言人 1: 你先跟你先跟把清单跟客户沟通清楚。啊, 但是客户已经没有已经失联了, 或者没有了。你需要确认的话, 就就把它放在这个月, 要不然要不然你分散确定还是什么时候确定都一样。这个事情我记得当时应该很早的, 就上周吧。对现在我们确认几个事情是你咱没把一么二么么二对清楚还是说财务没把这个确数规则加进去。

[67:04] 发言人 2: 啊, 不是, 这三三万都是这种。

[67:07] 发言人 1: 我是 1112 的。

[67:08] 发言人 2: 1212 确实里面有 73, 就是客户就是说啊。

[67:13] 发言人 1: 就是说清楚了嘛, 对吧? 说清楚了, 对。所以我们先确认 112 所有的都对清楚了, 嗯。

[67:18] 发言人 2: 对清楚了啊。

[67:20] 发言人 1: 然后我们再去这些把它分类。哪些是像你刚才说的那些情况, 如果精确收, 就这这周尽快确收。

[67:30] 发言人 2: 啊, 我们看看财务的数据。

[67:32] 发言人 1: 那涉及到包括所以有两个维度嘛, 就跟我们自己跟客户确认清楚, 第二跟财务确认的规则确认清楚。

[67:38] 发言人 2: 嗯嗯, 现在是等着到签案子跟财务确认就行了, 客户这边这三三基本已经确定支付了。

[67:45] 发言人 1: 好, 嗯, 尽快。

[67:48] 发言人 2: 然后采购的话, 我们是完成了五个重点项目的采购, 以及六个客户的这个实际的供货。嗯以及相关的项目的有五个嗯产品五个项。的成本核算, 嗯, 以及几个项目的我们, 嗯, 招投标的相关的产品资料的这个支持和项目项目报备的工作是重点的。然后六月份的话, 我们的体内的收入是 385 万, 然后我们核算的利润是 11。

[68:19] 发言人 1: 你不用说体内的, 你就把具体的结果。

[68:22] 发言人 2: 对, 如果整体算下来的话, 我们六月份的的经营目标是 530 万, 利润目标是 151 万。这个大家就报上来说说中心是二百一十二万团长是一百三十万智能增证是一百九十二万那么整体的话我们的嗯收入较去年同期去年同期完成的三百五十七万我们同比增长是百分之五十。下面是我们每个客户的一个项目的分解的情况。就汇报然后六月份的重点的工作。的话, 嗯, 我们还是保我们六月份的缺收的项目。嗯, 重点的有十个项目, 这十项目我们需要给大家做到这种投标的这个资料支持, 然后销售合同以及涉及到提前采购备货的情况, 我们来提前处理。那么马上的话, 六月、六月份这个上半年我们的工作也快接近接近尾声了。那么整体的我们要盘点和梳理我们所有的这个客户档案的管理的工作, 以及我们商机的整体的管理的工作, 包括我们下半年预估的这个销售量从那几个商机上面来出。

[69:34] 发言人 2: 嗯, 第三个工作的话就是我们整体的预算情况。嗯, 下半年的这个嗯预算, 第三季度的预算以及七月的预算都在一月份来进行提交, 以及我们嗯六月份的结整体的结算的工作。那么第四个重点工作的话就是我们上半年的这个供应商的绩效考核评价的工作, 我们准备开始做这个准备的工作。嗯, 是。剩下的话就是我们半年的呃员工的绩效考核和人才团队的工作, 那么常规的话嗯重点是这十个项目的嗯整体的成本核算啊、供应啊、销售开票啊, 整体还涉及到项目的相关的申请的呃一些工作, 以及我们这个 PF 和贝克曼的实际能力, 到这个上年度已经嗯结束了这一年度的这个呃框架协议签订。

[70:27] 发言人 2: 嗯, 第二工作的话就是我们整体项目的这个支持工作, 包括投包招投标以及我们给供应商相关的一些报备的情况。第三个的话是呃, 19 年之前的智能监控中心的应收这 373 万, 然后跟张张灿这边我们配合好, 准备好相关的一些, 37..3, 37..7 万这个。往年的之前没经手的这些应收异常的要跟客户做好这个沟通的工作嗯第四工作还就。就是我们收账款和一些方案的处理, 然后半年数据的报表的工作, 重点是这些。

[71:19] 发言人 7: 嗯, 大家好, 我说一下推广中心的工作。呃, 五月份推广中心这边品牌宣传这块一共是呃四个大的内容专题。首先在五月初, 我们就呃 2026、2025 年和 2026 年的一些校园团餐的一些政策做了一些解读和相应的解决方案的内容。然后第二个是五月十六号公司的二十五周年司庆呃另外呢今呃五月份的全民营养周我们围绕呃我们呃事业部就竞技体育职业教育和团餐三大关于营养的这个价值做了三篇的内容然后最后就是上周的一个康养协会的一个会议的一个。那一共是呃, 宣发了六篇文章和八条视频, 一共十四项素材。那我们也在五月中旬的时候完成了品牌宣传片、服务片的拍摄, 然后各个部门也支持了相关的工作, 也再次感谢大家。目前正在剪辑当中。

[72:16] 发言人 7: 呃, 市场活动这块的话就是完成了二十五周年的私信, 呃, 主要主要是这一场。那六月份的话, 我们会有一场跟去年联动的一场展会——北京正发展, 在六月二十五到二十六在北京展览馆举行。那也大家提前做个预热, 到时候我们也会呃, 这个是团队和相关的产品去现场。然后第五个关于品宣的部分就是 CEO, CEO 大概我们其中一个月在呃 epic 豆包

和这个呃这个元宝方面的这个曝光情况还是比较不错的，但是有一些随着 AI 算法的一些这个迭代和我们目前在跟进的情况，也在不断的去增加这个曝光和调优啊。

[72:59] 发言人 7: 呃获客这块的。截止到上周，我们一共百度获客是八个。这儿我也做了一下罗列，那但大概整体的直客和渠道的占比大概是呃一半的一半。那重点在华北区和江苏、浙江区域的线索会比较集中一些，那其中也有一些一条来自广东的一个直客的线索是呃机场项目的，也给他做了相关我们目前机场项目的案例。目前销售同事也就这个跟进情况做了更新，但是这次也再提醒大家一下就是。啊，还是要线索跟情况，还是要填写的详细一些，要包括客户的一些背景情况，包括需求等等，要详细一些。那这八个线索当中也跟大家去呃同步一下，有两条线索我们看了一下，搜索词是康比特智慧食堂和康比特 AI 营养超级食堂过来的，一个是北京的线索，还有一个是呃山山西的线索，那另外还有一个是小牛的智慧食堂，然后我们被截，被我们截。得不到的是一个浙江的线索，是过来的。

[74:04] 发言人 7: 嗯，呃，那百度这块的话，因为咱刚才也提到了关于线索和这个流量池这个问题，那我们也在积极为销售部门去找一些其他的建联的一个呃通道吧。那百度爱采购呢，目前我们在做商城的基础搭建，然后明天的下午会有个爱采购相关的投流的这个商业化推广的一个呃讲座，那我也会去参加，看一下在爱采购上是不是能够把做这个企业获客的这个。通道开设完毕，因为之前都是自然流去零散的来了一些两三条。那我们也希望通过商业化的推广，有一些集中的这个线索进来。呃，注销工具这块的话，我们做了一些常规的内容，就是手册的更新迭代，然后支持销售的一些项目的一些情况，就不再赘述。呃，团队管理方面跟大家呃分享一下，就是呃，我们参谋家同学就决定离开康比特，我们祝福他。那我们在呃上周的时候也快速。

[75:32] 发言人 7: 够加强肯米特品牌的这个实力和做业务的底气。那另外也是我们关于 AI 智慧营养超级食堂，在年初的时候就产品的概念梳理完之后，我们也正在做这个全场景的一个长图，也会在六月份上线。另外六月份会有一个反食品浪费法还有全国食品安全周的两个宣传事件，所以我们会围绕这个话题做宣传内容。另外就是关。政法展的一些宣传，那市场活动的话就是这个政法展，在 5 月 26、27 两天。

[76:06] 发言人 7: 呃，获客推广这块的话，呃，上周的时候也给销售同事分享了关于这个线索跟进的一个情况说明。呃，那呃，信息中心呢也给我们反馈，预计在 5 月底到 6 月初 CRM 线索这个跟进的数字看板就会上线，所以大家填写的内容越全，那这个数字看板上体现的这个数据情况和反馈的这个效果就会更。更完善，所以请销售同事这周再加强一下，把我们所有存量的应该是 374 条线索都跟进和内容填写完毕。那我们在 6 月初这个看板上线的时候，就能整体呃总览到我们 374 条线索的一个整体的跟进情况和转化情况。呃百度搜索这一块的话我们还是跟进常规的这个呃这个这个建联情况预计每月大概目前的一个状况就是十五到二十条的精准客资。爱采购的话，我们也会尝试这个建呃这个建联线索这个探索的这个呃工作，能够尽快能够尝试出爱采购建联线索的这个路径。然后团队管理这块的话，就是专注于新员工的这个入职培训和工作的过渡，能够尽快上手啊，承担起来，上。

[77:24] 发言人 1: 最后有个有个大家不同嗯。我们接着那个呃推广中心，包括刚才叫呃商务中心讲的呃汇报内容，跟大家明再明确一下。现在我们不管从线索跟进，对 CM 的具体细的要求，还是刚才张玲讲的关于数据分析。我还是希望大家我们在工作中间还是在汇报的时候更多的大家也能看得见呃应该是越来越量化。我们差距在刚才其实。从商务中心也好包括我们积累的这些数据信息也好到底多少数据我们数据分散在什么地方那具体这些数据是多少规模。所以大家讲的时候就只按照策略去想，更清楚一点。

[78:20] 发言人 1: 所以呃，在这边再再强调一下，原来包括像我们大家每次录入信息的这个叫标准，原来不太规范，现在推广中心也给大家理了这个叫商机录入的规范，这也是和销售端沟通过的。那就沟通完之后，大家每个同志在信息录入中间的这个。叫优良中差，那也很明显

能够反馈出来。我原来不止一次的跟商务中心或者是跟商对外中心也讲过，那如果优秀的我们把它拉出来挂出来，那如果不优秀的我们有差距化的。我相信大家只是投入的精力，或者对这个事情的重视度不足。那像张玲跟大家展示的也是一样，我们看到了这些这个叫 C M 的结果和信息，我们也看到了很多大家往里写的这个叫数据。

[79:19] 发言人 1: 我们希望这样做这个事情第一个就是不是一次性的你的项目要在中间调整很多次。甚至中间有一些关闭，或者有一些新增，到最后确定中间的这个金额。我们再强调一遍，就是关于数据化的，数据化的运营和数字数据化的管理，以及大家对工作的这个叫基于数据分析出来的这个结果，大家要把基础工作要先准备好。

[79:55] 发言人 1: 产盐的事情刚才中间讲过了我不再赘述这里边提醒几个。是，就是我们可能看到产业同学们从产品为核心开发，我把你把市场的，甚至还有分析的也都列了出来，一个叫 AI 的一些工具，对吧？那我建议这样子，你比方说在市场端的这些工具做完或者在做之前，一定跟推广中心，跟对方你们沟通一下。第二个呢可以把这个工具做好之后交到这个或者自动化分析的结果也行这种思路逻辑也行交到推广中心这边来用。理解，就是我觉得信息可以互通的，可能大家点不太一样。我理解对于市场分析和竞品分析这两个维度，如果可以用 AI 的数据来采集，甚至节省或者我们分析的点能够出报告的话，这个就可以直接作为一个辅助工具给到相关的部门。好吧，产研更多的，我觉得再往下看，就是你具体的竞品分析在他。它的硬件软件还是分析它的这个叫资质端，你到底有什么相应的对比的信息，这是可能不同的维度。

[81:12] 发言人 1: 我不知道我讲清楚没有啊，这里边如果有些涉及到运营的分析的，比方说交付的周期和那个甚至硬件和软件比，可以跟商务中心也沟通一下，对吧？涉及到验收数量，就等你这个工具做完之后。就可以把明确的把它拆分出来。

[81:35] 发言人 1: 好，那我觉得这一点就跟我们说的这个叫交付前置也是一样的交付。你不是说只放在签完签约之后的交付交付的前置前，甚至一些售前工作，我们都可以把整体的从小部门内到事业部中间各个部门之间的信息沟通。可以把它打通了，我觉得江总现在我们应该这段时间的改变吧。应该把开发人员的能力或者产能应该是扩大了好几倍。那现在要做的是，既然有这个工具，我们最快的价值体现出来，那又在前端、后端，然后在市场端和和商务端，我们一定要更多的把它用起来。那如果有一些信息反馈，我们也可以一样的给那个研究院这边，对吧？我们如果之前涉及到一些甚至市场调研或任务需求调研这些这些内容，原来计划和研究员一起做的，我们也是不是看看有些工具可以整理出来？

[82:39] 发言人 1: 好，因为大家目标现在都一样，现在只是涉及到不同部门的需求，但这个这个 AI 设置的原则性，我还是希望大家一起来。就比方说，立方你们和张玲你们给后台信息中心提 CM 的管理要求，一定是我们提的要求。新中心来去负责去执行，要不然他做出来的东西不一定大家需要。所以我希望张总，你在做这个系统，做这个钱，这一条线讲了大概五个步骤吧，这里面的一些 AI 的赋能工具的时候，要跟其他部门一起，最终我们形成了一个我们自己能用的一个东西，而不是只放在产业那边做那个做沉淀。这是这是这个事，然后另外刚才跟磊哥讲了一个出去渠道新政策是什么，我没太听明白。新方式不是新政策，新新方式新方式什么？

[83:37] 发言人 5: 原来不是我们让那个顾家在通过协会去找嘛，这种方式建联的效果比较慢，因为他以前没有做过，而且你从零开始去处理关系还是比较慢，然后我这边也通过。以前的一个在圈子圈比较资深的一个人然后他推荐几家在这个行业内是比较这个同步的每年做。比较好的，然后主要去维护那几家。然后今天上午去那一个人去，跟顾家已经去了，已经去有一家了，那家一年也能做不少，然后包括销售，他们公司应该有四五十个销售，这样的话就是能更快的，能起码有维护几家，能更深入的，有更深入的后期有配合。原来就是厨具协会一撒出去可能几十人今天去找效果不是很好。

[84:32] 发言人 1: 嗯，我理解还是方法中间的我们关注点。所以现在说两个事，第一个是现在呢所有的有团参业务的客户方案，不管是团参业务中心还是数科业务中心的，我们都是要求放在 CRM 里面。对吧，嗯。应该刚才看到三应该也能看到我现在有多少客户对吧然后这些客户给我带来了多少。

[85:03] 发言人 3: 呃。

[85:04] 发言人 1: 商机。我们从市场端参加线索。对吧，从 400 也好，百度拿过来的电话，它是可能叫线索，但是线索就对应着一个客户，客户有机会了就给您商机了，商机最后落单了就成为我们现在的項目。

[85:23] 发言人 1: 我们第一个还是把相关的基础工作把它做完。那接下来其实就其实我们做的这个客户分级。刚才那个另一个讲的比较清晰，从我们原来比较成熟渠道里面，甚至按照项目分一百万的、五十万的、十万的，呃，按照三个档分了四个类别。这里面。我理解是预期的嘛。

[85:52] 发言人 1: 那我们也看到了问题，就不管我们有原来的这个叫体育里面，支教里面的 600 多个。现在团餐的大概有四百多个，这里面为啥目前一直没有形成明确的或者足够数量支撑我们销售的这种项目机会？我都觉得还是我想说的第二关于方法的问题。

[86:18] 发言人 1: 这里面相对明确的，我们要说的第一个客户分级其实也是在跟客户做分析。上周的时候，薛臻他们各自讲过来你的客户分级是什么？那我还在明确，大家你把客户分级的标准拎清楚。是吧，现在我们简单的按照你项目大小来去做分级。那那有没有那种就是没有就是第一次见面的客户甚至没有成交过的客户以及二次二次采购的客户。我理解还是要根据客户的情况去做客户的分析。然后针根据客户的分析，我们做产品方案。

[87:09] 发言人 1: 那在具体细节讲，没有交易过的客户，你上来给他推几十万甚至上百万的方案，他是不会搭理你的。原来说过。没有这个叫资源的客户，或者再举个例子，在学校里不受重视的客户，他也不可能有钱给你买东西。所以在不管是渠道，不管是渠道的分析还是客户的分析这块，我们大概我们从从大家汇报内容里面没有看到太多的这个信息。我们总之在讲项目，这个项目我们立了多长时间，一直拖拖拖没出结果。但但是关于我们现在的客户甚至关于现在的渠道我们中间的现状和我们对这些渠道分析的维度的点以及出来的结果这个事情我们没看见。

[88:06] 发言人 1: 没看见的意思就是我们不清楚现在因为我们现在客户数量应该叫客户数量上来或者线索数量上来了那再往后转换到商机的这个过程是个黑的。那所以基础工作在于我们在客户分析这个维度上，我一直强调可能还确实还没有看到大家整体对客户的，不管是偏差，你数量够不够，质量高不高，还是你的这个叫产出的分析，你哪个渠道产生的结果多，哪个哪个快。就是大家在这个维度上没看见，我们总是说我这个客户列的这个项，后来没有了，我这个客户突然间来了一个项，马上就要干。

[88:51] 发言人 1: 因为这是一个策略和方向性的问题我们始终说过立邦你们做打广告也得看你是在哪个渠道哪个维度。原来的画像你是在哪个区域多少年龄范围内的什么性别的人投广告信息能够能够打动更能够拿到更多的这个线索。所以我们这是这是又回到这个问题来讲。原来张琳我们还做过一些客户的数量，甚至客户的比例分析，但现在来讲，大家都没看到。所以这里面肯定肯定是一个一个去过你的这些线索也好，这些客户信息来讲，你得了解他和联系他，甚至你知道他的一些所有人，你都才会去能够做客户分析。所以这到底是我们是不是基础工作跟客户的建联甚至是不对接没有做好所以你拿不出来这个客户分析的结果。

[89:54] 发言人 1: 啊，这个问题上，这个问题上，从销售端我们要把从线索到最后商机中间这个这个黑盒子要打破。所以我的建议从基础的客户分析前做好吧，这是要求。这是还有一块的要说的，就是关于产品端，我们大家都讲到了，这个叫小项目。江总也讲过了一些叫呃什么菜

单推荐，对吧？或者叫什么营养分析，对吧？这种这种产品。那原来我们在做一些客户分析的做产品分析的时候也也也看过一些。那现在呢？我们把产品尽快的我们拿出来一些可以跟客户并不是非要去采购，但是他可以体验到你产品价值的一些东西来。或者叫我们的跟客户在前期在采购之前沟通的一些所谓的工具，哪怕叫做适用工具也行。

[91:07] 发言人 1: 你到底是什么？我们就说了，就以团餐为例，我们在做食堂改造之前，我们可以给你一些比较便捷的，甚至海报设计、桌签设计，对吧？这就是我们体现营养差异化的功能。你可以不买我东西，但是我把这个资料先给你。不然他也不花钱，原来也做过他用或不用，你跟他有下一次，哎，你看是不是设计的好，或者是不是有有有大家有反馈，在此基础上我们可以有一些。或者小程序或者软件可以，或者是电子菜牌这样的硬件，让他先提前使用过来。

[91:49] 发言人 1: 那就跟我们说做体育的也是一样，我们现在一直想强调做的这个便携化的涉案调查软件，那我现在硬件有，我要做的就是做一个 I. 安卓的一个 app，一个一个一个系统，让他拿着这个硬件，我们到客户现场或者免费让他先使用。甚至我们原来有过的一些是乳酸仪啊，让他先试用这些。我得这块的相当于小，但是有差异化。那这个小甚至还体现在成本低，最好是软件成软件的系统，这些这些清单类的东西，我们把它整理出来。围绕着跟客户第一次见面到最后的阶段性成交这个过程，他们也梳理了嘛。

[92:39] 发言人 1: 那不同的方案是一部分，我们不能天天给别人发一些纸质的文件或者是电子版的资料，你给他一些实物放到他现场去使用。要不然你也不至于天天跟客户去沟通，说：哎，你今天签不签单，明天签不签单。好吧，我们要有这种工具过来去把它从线索转化成商机的。这些这些在于两个部分，第一部分是我们可以从前期的材料里面拿出来，拿出来一些。对吧张林从我们的采购端也好从产品端也好拉出来一些哪些我们现在就可以用的。甚至我们从江国新为什么要跑我们库存到底有什么我们拉出来可以让客户先用。

[93:26] 发言人 1: 就哪怕是一些什么那个体脂秤啊这些小东西让它可以先使用的另外第二维度这种产品端就又回到那刚才我们说那话那些可以落实到我们营养健康差异化的产品最好是软件系统它的成本毕竟是零对吧。我们做出来让客户先试用，让他跟他不断的去沟通，但他可能不一定是三大产品体系的，但他是跟他的实际的运营中间相关的，哪怕就是一个海报，哪怕就是一个视频，哪怕就。就是一个我们所谓的带量食谱，哪怕是根据他一个带量食谱做好的带量食谱，我们做出来的一些营养分析。是这些营养价值的体现。对吧，这是这我觉得是撬动客户需求的最最直接的机会，也是大家做销售的基本功。我们也更给大家提供更多的这种工具出来。

[94:27] 发言人 1: 好，这是讲的关于销售空间这个事情。所以接下来的情况是从客户分析到最后来的中间的成交或者叫商机，这里面。大家做好记录，然后我们分析看哪类型的客户是最快的。是哪个区域的客户最容易上手的？他什么产品是最采购的周期更长的？这里边将来决定了我们产品结构的问题。甚至决定我们现在任务分解中间的每个项目的金额，甚至产品结构的问题，最终还是要落实到产品上。

[95:05] 发言人 1: 我们将来卖的肯定是产品不同的产品和型号和数量对应的标准价格对应的金额。而不是说我现在大家每次讲我任务完成多少钱，你没有对应的客户，没有对应的产品数量上，那就会造成了大家每每个我们的现在这个结构没办法去实现。你像像像舒克这边少了两个项目，那就是从九十二降到零，降到八万块钱。这说明产品结构甚至客户结构出了问题。

[95:44] 发言人 1: 那团队那边也是一样，我们要分析一下大家在偏差问题分析中间，我们要看一下是不是我们始终在追求那些甚至上来的，从来从没有交易过，上来就要买你几十万的产品的客户，天天跟人家。报方案，报做做设计，最后呢，他连可能连方案都没看过，他就觉得你总额太高，他对你不产生信任。你你跟他建立关系的基本功，也就是因为你们是一个上市公

司。我觉得这样的话这样的话我们其实很多时候换个角度想这种渠道客户也行他毕竟我们产生交易的前提是我们可以拿把我们可以把降低交易的门槛。对吧有第一次才会有第二次。

[96:39] 发言人 1: 讲到最后还是要说到这个销售额的问题。刚才中间打断了几回，我们涉及到销售额的结果，上周我们在会后都开了这个销售的会，那接下来还有一些，还有一个星期。同样的，刚才不管是张丽刚才你列大家列出来那 33 万也行，还是 70 多万也行。哪些是可以这周发货的？需要不是商务中心去跟客户去联系，商务中心负责的只是跟财务去确收确认确收的规则，对吧？那一定是销售这边一个一个确认清楚。

[97:21] 发言人 1: 我们就始终讲过，如果你的项目这个月你单计划的做的销售任务没有实现，从哪里想，从哪里去找，现在摆在这里。如果大家自己还不跟去客户去联系的话，那你说明对这个销售任务就是已经麻木。我需要看到，我需要看到我们大家跟每个人每一个这个 110、100、112 万的数数科业务中心对 112 万这些客户的沟通记录。张丽你来跟小管这边沟通一下我要看看我们现在到底的沟通记录是什么有没有跟别人联系还找不。找不到人你就说找不到人找不到人我们从原来的这个叫叫叫发货记录里面再去找你不能跟我说没找。

[98:10] 发言人 1: 好吧，第二个第二个团团这边也是一样，我们刚才说过，我们之前说过了，三全的项目也行，包括近思维，包括那个近思维也行，还有那个叫重庆这几个项目，到底是六十四万还是五十四万，落在哪里，软件合同在什么地方。对吧这两天这两天要必须要确认下来。要不然就算是发软件我们也有这样的过程审合同还要时间。啊，今天是今天再说，今天是五月二十五号，我们离五月三十一号还有六天时间。我们做一个做我们做一个销售的单元，大家不在最后一口啃咬到最后。我们虽然把月度总结写了，别别别理解为月度总结写在上面，好像剩下这个月就过完了。

[99:14] 发言人 1: 好吧，我希望特别是我们负责的同事也行，我们在场的销售也行。有些销售没到现场，不到最后一刻，你的数据都是。只是一个预期。反正。我想我想我想再说是在这边，哪怕对待每一个项目或者每一个每一天我们做的工作到最后来。前期这个月五月份我们有其实满满打满算就三周多的时间在这个三周多我们形成这个签约也好今天的销售也好最终还是要落到五月三十一号之前这个数据的。

[100:09] 发言人 1: 好吧在这里边产业需要如果需要提前做的那尽快提前部署好商务中心这边也是一样提前需要签合同的把合同到底明确下来。那最后又说到销售。销售跟客户。中间是哪一天？确认了这个合同。

[100:35] 发言人 1: 中间到底有什么问题？包括原来上次跟卞磊也说过，我们发给城市副中心那个合同里面，大概这些细节是不是有看到过，有那些不该出现的内容，是不是就出现了？你记不记得我跟你讲了吗？这个甚至叫别人明显不需要的，这个叫二次采购，甚至叫付费，叫什么服务器付费，怎么就写到合同里面去了？导致客户到了客户终端，又把把这个合同打回来，再来一遍。这种事情你尽量不要做。那么一来一回就耽误时间，包括原来跟卞浩也讲过。那你得主动的跟客户讲，你的这个进口设备论证是要提前论证的，或者你要去问客户，你当时做预算买的是进口还是国产，要不然就会因为一个进口设备又论证了半天，拖了两个月还是没报。

[101:43] 发言人 1: 好吧，不要坐在这里就去做做事后的分析，之前这些大家都经历过。如果不清楚，跟大家团队一起讨论一下，跟商务一起沟通一下，啊，尽量避免这些非技术性的时间拖延。

[102:06] 发言人 1: 行吧，反正话说到最后，最终还是我们也看到了这个以。业务转型我们做到了 to to B 端的这个叫团餐业务市场也好我们在以产品市场就是渠道为中心我们做的业做的转型的变化刚才其实我很同意边磊汇报的这个内容就是我们的经营方向。我们上个月应该是在四月份，我们团我们团餐不管怎么样也实现了一百多万，那变了看到了这个月的数据大概在五十多，那下个月我们希望按照原按照计划是我们希望突破在两百。那这个大方向来讲，应该是

越来越清楚了。那我们以渠道来渗透到我们的更大的市场里面去，这个方向上也会更更明白。那我们也看见团，我们数科业务中心的同事也在开始讲项目。讲产品和讲团餐的这个叫客户分析。那我还是那个要求。

[103:16] 发言人 1: 就是整个事业部的呃转型这个阶段肯定是在啃骨头的时候那前面去年一年大家从产品端市场端甚至团队端我们整理了很多。那那在不同维度上，我们有很多的应该是叫精进和收获。那接下来的问题就是，确实大家。是不是更多明确我们的客户需求更多清晰我们的产品啊更多知道我们这个业务应该怎么做。然后在这个中间，我们是产品端有短板，还是在这个营销端中间有短板，甚至在市场投入端有短板，还在供应链方面，我们不是那么清晰的地方，大家还是。

[104:00] 发言人 1: 我觉得要要把它拿出来，要明确去直面的，我们就不去不去做虚的，我们就做。十的一个客户一个一个项目的一个分析。然后最终就跟刚才刚才其实也问他合唱也是一样，我们中间哪些能够能够确收的，我们和竞争对手分析是什么样子，我们周边环境对比如何。

[104:29] 发言人 1: 啊，在最终这个这个状态，我们还是要围绕我们现在转型的业务来去做。那至于其他的像舒克我们现在对跟着那些项目我们更多的按照项目来去做有了我们就能够我们在销量上有保障。没有了，它就是个零。但是同样的这些订单也好还是来源于你的客户。

[105:01] 发言人 1: 行吧，我觉得反正天气也开始热起来了。觉得大家跟客户的交流，我觉得现在面对面的交流也会越来越多。对吧在这个期间不管是借着节气还是借着项目进度我们和客户这种面对面的交流和渠道面对面的沟通。去跟他去很清晰很明确的沟通我到底你的项目项目现在卡在什么地方。然后发回来，我们从产品端，然后从商务端来去找我们能够解决的办法。然后但是你大家坐下来一起来去沟通讨论这是我们现在这个团队需要的状态。好吧，然后这中间还没有讲这个张玲，我们我记得我们报的二季度是一千两百多万的销售计划，那现在这个数据我们从一四月、五月、六月加起来，这个中间还差的比较多。啊，应该估计应该还有。

[106:05] 发言人 1: 现在是 500 加加 300，就 800 万吧，我们应该还有 300 多万的差距，对吧？那这个里面。上半年来看，哪些项目是还有机会的，我们一起来看一下。

[106:29] 发言人 1: 行会后还有什么情况大家来一起来沟通。然后中间。嗯。中间有哪些我们可以这两天要做的事情，来来汇报可以发布。好吧，行，大家加油了。

[106:51] 发言人 2: 散会。张张明哥，你们合唱。

[107:02] 发言人 2: 啊，你你是说你还需要干啥？

[107:04] 发言人 1: 刚才说。

[107:07] 发言人 2: 说下来，待会说一下信息平台的事。

[107:11] 发言人 1: 就是就是很简单，就是我就可能懂得很简单，我不太懂那个工程上面这事儿，就是那个就是他们那个审计跟我沟通，他跟我说话完全不懂，我还得问，每次都问。刚才他正在公布，我我也在问这个咱们的施工单位的人。

[107:32] 发言人 3: 这个事儿因为张帅跟我讲过，他就是帮忙递过递过一个材料，他实际上对这个事儿的那个细节也不懂。

[107:41] 发言人 1: 对之前都是赵磊。

[107:43] 发言人 3: 弄的对之前都是赵磊弄的。有问题找赵磊呗。嗯。

[107:49] 发言人 1: 啊，行，我来我来问吧。嗯，问一下赵磊，行行，嗯，那就是说白了跟对方沟通的不是，就是一些那些细节跟专业数据完全都不知道。我也反感。

[108:02] 发言人 1: 好啊，具体事那个，他不应该是跟那个就那个蔡去沟通吗？他审计，他对的也不是你呀。那施工方是施工方是蔡呀，张连，那就让要不然就让那个那个姓王的跟他说，让蔡总这个，但是他沟通的话，他他能有咱们尽心尽力，你也不懂啊。哦，我是不懂，不是不尽不尽力的问题，这个钱要打打给他，不是打给汤米的。嗯。理解吧我我我理解就是。就是让他们直接对接的。你现在是什你现在什么身份你也不代表康明特吧我不代表对呀你代表那个叫什么发展发展一分公司吧对发展一分公司是谁那不是蔡蔡对接吗。

[108:56] 发言人 1: 开始去。蔡中间要的那些什么决算的材料是不是都是蔡在做的对。啊。

[109:09] 发言人 3: 但是资料反正我这都有。

[109:11] 发言人 1: 我这不是那不是那就按那那现在这问题是他问的，你的问题他问的什么问题，你不知道的问题，你问的谁，你不是还是问的菜吗？对对吧，现在是现在是材料没提供全，还是什么流程没提供全，还是什么？他现在跟我说的是需要两个图纸。对啊，那就蔡局提供提供图纸啊。关键是从我的角度，我跟他沟通上，我让他去做这件事，肯定是不行。你跟他说过吗？我没跟他说过这事，那就先跟他说呗。

[109:46] 发言人 1: 啊，对吧？现在就是审计提出来一些信息，需要一些材料，你看，我就让他直接跟审计，那是不是我们可以拉一起，或者你带着他跟审计一块沟通一下，不也更好吗？明白。

[109:59] 发言人 2: 现在您。在群里边沟通吗？

[110:01] 发言人 1: 不，之前之前是在群里，然后后来变成一对一。

[110:04] 发言人 2: 你不先把蔡拉进去啊？

[110:06] 发言人 1: 他在你群里，刚才也在，在那个群里，但是他可能不知道为什么，他就单独一直在单独跟我说。

[110:12] 发言人 2: 你说审计单独跟你对。

[110:14] 发言人 1: 对。是有这个要求的，你们群里面不是留记录吗？对你你把他，你就把菜当做自己去沟通一下。

[110:26] 发言人 2: 行。原原来的群里边就你张帅和蔡还有陈杰四。

[110:31] 发言人 1: 个人对他然后有两个审计再换了个审计然后就变成我们四个。哎还有体育。

[110:46] 发言人 2: 是换了个新的审批他不习惯于在群里沟通是吗对单独找你。

[110:51] 发言人 1: 对之前的没没单独找我吧行行行。

[110:57] 发言人 2: 就是这个对，这个是。同学单独项目不是那啥。

[111:03] 发言人 3: 实在不行就请那个赵磊帮个忙。

[111:10] 发言人 2: 或者你写 word 就行了，你写 word，你写 word，你找刘永山就行。

[111:21] 发言人 1: 那我就先跟那个现在沟通一下，让他代表这发展。不是，你就直接跟他讲嘛，现在审计跟你沟通，你问了很多问题，你也不知道，你就问问蔡，这个是不是可以，我们不行拉个局一起跟那个一起直接跟审计沟通一下。对。

[111:41] 发言人 1: 行，我感觉我那天给他打电话，我感觉是他跟我说事的时候，但是不是那么想干，不是那么想干，就是跟他那那也是一样的。现在那个审计卡了那么多钱，到时候回来，他是他是这个所有的资料也好，所有的信息也好，所有的这个审计的来源硬盘提供的材料嘛。对吧？那你这个材料清不清楚，一定是一定是他提供的。赵磊那边也没有，你们这边不会

都没有。对对吧？而且全面不是审计过一轮，现在现在只是说材料不清楚嘛，你不懂的话就是直接问他呗。行。

[112:19] 发言人 1: 然后或者或者是直接跟那个审计去讲审计为什么跟你沟通啊你是什么身份呢现在项目经理吗。还是体育局让你能让审计跟你沟通呢？是因为在群里没人联系，只有我说话。对呀，我就是这个问题，你就说可能，你就跟蔡说，现在现在这些他问的问题我确实不懂。嗯。对吧。就我们要一起来回去去解决你不说话到后来钱省下来对吧那个他们花上一封要挟我们也没用让他去闹去。其实大家这个问题不解决，你你在这个钱审计扣我一样，我也你该扣你拿不到这个钱，还是拿不到这个钱。

[113:27] 发言人 1: 那行，我待会我给他打电话再沟通一下。

[113:40] 发言人 6: 朱总是这样，那个上周跟那个。

[113:42] 发言人 1: 那我先撤。