

[00:00] 发言人 1: 啊。选的是金额承担的问题。

[00:03] 发言人 2: 但是。

[00:05] 发言人 1: 不知道。为什么承担？为什么没承担？为什么这个项目报认就是大家如果。如果大家每个人的就是就这么说。去年基本上没有任务压力，这里到年底到下半年到九月份的时候才开始，刚刚搞了一百多万，我不我要不盯着的话还存不了一百万。今年呢？啊，如果推迟的话，上半年那个就是说白了，四月份的一百多万还成不了。

[00:46] 发言人 1: 现在大家如果习惯性的变成每个月都愿意只能达成几十万，那这个就很有问题。理解吧如果在他上线里面他够不过来原来没卖原来没有说白了一个月。在一两百万这么干的。

[01:02] 发言人 2: 嗯嗯，理解吧？对对对，这这是看到的。

[01:06] 发言人 1: 对吧？如果一个月你没干过一百一，一两百万，像我们原来原来我们做过那个营养品，甚至出甚至那个设备，一年干干了个七八千万。那你一个月人力必然要五百万以上才有可能。

[01:25] 发言人 1: 现在大家的问题是销售没有一个月干过一两百万。那这就是问题。他的上限就在这儿。他心里面觉得***干一个月干个三四十万就已经很牛逼了一年干个三四百万很不错的这是问题。理解了。

[01:48] 发言人 1: 如果这个问题的根深一度也搞成了。对吧客户不找我就不找客户。大的便宜的贵的我不做那个那个不赚钱的不干。就不会说我手里边一百个客户不够，我得两百个。手里边这几个渠道，我天天今天不出，我好像等等的，就客户跟我说哪天我我要买了，我就找你。就会觉得。然后天天拿那个叫什么死行挂半天。花一年到目前为止，没有直接形成一个订单，就销售能力不行。

[02:31] 发言人 1: 嗯。这这是这是我他这个团队现在这个问题。跟你们的一样。

[02:41] 发言人 2: 你们说这个好像确实是一个。挺挺关键的问题我我之前跟那个你还记得有一个那个呃于梦晨介绍的一个一个销售他原来是在优信无线后来是去了什么呃什么什么义乌。反正也是这个行业的，我还曾经问过他，我说一年他那边能卖多少，他基本上也是几百万，只有三四百万，对呀，他一个人。

[03:10] 发言人 1: 对呀，这是个问题。但是这个行业反正就是。

[03:18] 发言人 2: 就是来了靠天吃饭对呀。

[03:21] 发言人 1: 那工资给他工资不说白了给他反正说白了他他没有收入我就给这么干。现在好像什么工资低了招不到人，工资高了以后就可以靠提成，我就靠工资干就行，我就能养活自己，没收入扣我绩效，我就能拿个百分之八十。一个月什么八九千块钱，该活就活。嗯，这是这个问题。

[03:49] 发言人 2: 我是想我我跟你出来，我也来给你交付嘛，也是一样。

[03:54] 发言人 1: 对我问一下，提嘛，要提要求嘛。

[03:57] 发言人 2: 产烟我还好产烟，反正我就我就抽。那就就往前赶一直赶。

[04:04] 发言人 1: 所以我要去提这个问题不用说那么多也不用纠结那个事你拿工单说话嗯对吧你解决了多少问题来说话嗯。是吧。问题都是客户提出来的，对吧？你不解决，那说明能，那说明不称职，你觉得少，说明能力差。这个做这就是我理解这就是你我觉得管理的嗯关键点。

[04:30] 发言人 2: 嗯。

[04:31] 发言人 1: 关键绩效是吧？对吧？不是，你要想，假设你是交付在天然该在干什么？交付在天然干嘛？不就是搭建，不就是相当于把设备完装好了，不就是解决问题吗？装设备中间会出现问题，运营中间会出现问题。对吧你要干就解决问题问题解决完就走了。但不能喝。所以工作量统计和工作能力统计都在问题这个点上。那今天没问题啊，真的，天天卡的，你也是说今天一堆问题，你说他。是吧嗯。

[05:15] 发言人 2: 我我我我把这个事儿落实了，因为他也跟我讲过，就是说嗯张帅前一阵也是忙，每还有金阳每天忙到那个晚上十二点一点前，前一阵我就说他没有时间来去总结。

[05:28] 发言人 1: 不用总结记录就行了，忙到十二点一定要记录下来，每天你二十分钟必须得干。我我我这是基本工作呀，就是再忙，你好像第二第二天写也行，我就不信了，天天从早上八点钟干到晚上十二点。怎么可能？

[05:49] 发言人 2: 这这金瑞项目我知道他们是真的干的比较黑，因为我每个细节我基本上都能看到。

[05:56] 发言人 1: 你要不说白了，嗯，那是那件事，嗯，你要。在干活呢还是在干嘛。一开始金阳怎么能干到十二点明天不能不行呢。对不对？从公司管理来讲，什么都明白的。你上来你教他怎么教啊？我扔到这项目里面体验一下就行。但如果你给他一个问题集，你就给他个解决办法，你可能出现问题的原因，他自己先熟悉就就快嘛，这不就所谓的经验积累了。

[06:29] 发言人 2: 以前以前以前现在抓起来。

[06:36] 发言人 1: 嗯。评判他也是的。既然既然交付是一个靠经验，这不他他能有多难吗？这事都不难，难的话就是软件去解决的嘛。

[06:51] 发言人 2: 就是没没有那个遇到过，遇到过一次就不难。

[06:55] 发言人 1: 所以就是你要等他遇到过，你还不如提前培训他。培训的资源哪来？你又不能天天到现场去干，那你不是这四个人，每个人能干吗？忙归忙，这再忙不，现在可以威胁工作日志嘛，忙不工作日志是一个 O K。所以我觉得现在确实这个销售能力确实不行。

[07:27] 发言人 1: 讲了半天，原来我一直要求这个，甚至到时候那那次最后我们做汇报的时候，白总说哎，唯一的听得懂了。那不就是我们渠道多少个取产品多少个，对吧？产品分类多少个，单价多少个，形成两千万，不是这样，我才跟领导讲明白了。现在不也是这样的，我有这个规划，但实际上没按这个干。那个天上掉下来，掉下来一个是一个。第二类还没还没还没啃不啃得了。有可能有可能是个都来的。所以为什么啊，你帮咱追这个线索？从去年九月份开始就开始抓的那个叫所谓的管理的严苛性。

[08:15] 发言人 2: 不是这个意思，我看他也是大哥。

[08:21] 发言人 1: 做单子，现在不是做单子，他做培训啊。

[08:26] 发言人 2: 他他不是之前在讯为。

[08:28] 发言人 1: 就是干这种。主要经理不在。哦。

[08:45] 发言人 1: 所以不管他是做啥的，我的我的我的问题是。所以回来得。

[09:05] 发言人 1: 还有一个最大的问题是客户端解决不了，现在认识一个客户也可能多余的，东西没有决策权。报一堆方案都不知道我该怎么判断。

[09:30] 发言人 1: 我觉得这件事情一方面是讨论，应该通过，就是说把它形成一些专属的管理方案、管理办法。不是。

[09:45] 发言人 1: 另外大家后面。啊，什么货呢？你你报九十万干二三十万哎。不管是不是蹦的那个社会压力，那意思是每个月二三十万，那真的是要死。

[10:04] 发言人 2: 对。

[10:05] 发言人 1: 我就是。啊。

[10:15] 发言人 1: 这个地方月均百万这个。这个大概呢。

[10:28] 发言人 1: 妈的就是个死一个月出不了五百万的单。现在。对，六月份开始没有月均百万。但这东西不是到年底一样的就是爆单那个。

[10:50] 发言人 1: 哎呀。

[11:00] 发言人 1: 而且事实证明，像类似于这东西跟专业没关系，杜佳呀跟人有关系。杜佳啊，王一鸣也不是干这个的，原来特别是杜佳，原来没学过，不是这个行业，原来始终说要搞这个行业的，招了一堆，给我看一下。

[11:19] 发言人 2: 是啊，我我我这个我我不是很懂销售的，但我觉得现在销售人应该比较好招吧。你像那个交付实施，我就说网上一搜一大把，他就给我简历 600 份简历。

[11:34] 发言人 1: 所以我觉得销售现在。上人脉或者大家都觉得有些销售不行。

[11:47] 发言人 2: 对过关键考核的过程指标没有定义好。拜拜，明天。就达成指标。

[12:13] 发言人 1: 现在写的这个工作日志都是都是流水账，没用。

[12:19] 发言人 2: 嗯。

[12:30] 发言人 2: 销售。

[12:46] 发言人 2: 我也是，那我今天从那个授权开始切，我我也想更多参与参与到。就那啥。慢慢的我就线上转化。我提个建议，反正反正我们就是嗯周会月度会，就那个线索推广呀，我们是不是聚焦错了方向，就不要再百度上面再花时间了，就就找那个我找字节系的，你现在流量都在都在字节这边。就是他。你已经配了百度，为什么？没必要再发，不要发了。这是我建议。你如果是。

[13:31] 发言人 1: 就这么说吧。你买东西就是你在企业里面嘛，对吧？你就跟我说我要买批电脑。你是在抖音上找的人吗？

[13:46] 发言人 2: 我要买电脑，我要买电脑。

[13:48] 发言人 1: 租电脑。你是在抖音上找的人吗？

[13:51] 发言人 2: 我我基本上。

[13:53] 发言人 1: 就是不是我的问题是我们签的这个找的这家住。

[13:57] 发言人 2: 店的人是在哪找的以前我合作过。

[14:00] 发言人 1: 对呀，你第一时间会想到从抖音上找人吗？不会吧。

[14:06] 发言人 2: 我我我要说产品，我第一时间我打开豆包，我现在干啥事。

[14:11] 发言人 1: 第一时间，所以现在在做机优嘛，第一时间就打，现在花钱，一年就花一万多，在做机优，机优还不成熟。我的问题是我我的问题是你做我们做弊端的客户的采购，上来会在抖音上买吗？不会呀。那些都是抖音的那些字节都是在 C 端。没有谁会在字节上抖音上去搜那个智慧餐厅，要要要要搁哪儿采购去，不是这样的，不是这样的决策习惯。

[14:49] 发言人 2: 我我是觉得第一个授权很关键，第二个就是线上的投入非常大。

[14:56] 发言人 1: 是啊，所以现在你看我们走的那个爱采购的 B to B 的采购，B to B 的那个。渠道嗯。那行，那那那那那是那是标准的呀，线上物流要开始走走 G U 吗？不一样，百度那个线索很多，不也不是，就是靠百度搜拿过来的线索的。这个我觉得不是一和零的问题，而是权重大小的问题。市政府没有市面上没有独立一个弄完另外一个。只能看到那个我，我就能看到优先级。抖音上，同州没有人给你买过抖音上的这个叫所谓的消费新产品，大概在 50 块钱到 60 块钱。怎么会有在抖音上你看谁在谁在抖音上卖车。

[15:55] 发言人 1: 你别说，怎么卖车的，谁在抖音上卖电脑？个人消费级的会企业级的谁在抖音上买服务器？

[16:13] 发言人 1: 对吧。小黄车上就挂珠宝可以，C 端消费可以，但不是靠这个决定的，是靠采买方式决定的。很简单，大巴公交车，什么那个，这样。怎么样？那个不卖吗？不卖。

[16:38] 发言人 2: 对，都是从这个 B to B 的京东京东二级采购。

[16:43] 发言人 1: 对吧？爱采购也行，其京东那个汇采企业采购也行。我说的是。我们现在没有做线上，是因为反正是大家都是。

[17:12] 发言人 1: 然后。就是我们跟那个。跟那个。大众最大的需求就是。销售模式不一样。渠道不一样，我们做的就是。这么多年下来，卖的都是原来的生鲜电商，那个地方不会去卖到那个老百姓开个店，分到老百姓。

[17:40] 发言人 2: 自己那那那也买，但那个量太小了，那个量基本上我们就不用。

[17:45] 发言人 1: 我觉得包括华为也是一样，我以前在没做手机之前，大家都不知道他，对吧？但人家毕竟那是大家安身起家呀。难道那个他华为的弊端的采购数量就或者说规模就就低于。这个低于那个低于手机端。

[18:17] 发言人 1: 嗯。

[18:24] 发言人 1: 所以干部另外就是我们要。给大家基基础。模式对。

[19:05] 发言人 1: 所以我是觉得可能还是。销售团队还得建，还得再再啊，再再重新建。

[19:30] 发言人 1: 啊，我觉我讲的那个这个原来数科的单子规模大小。不完全靠数量，都是靠产品。现在传单的这个单子订单大小完全靠数量。对吧？

[19:50] 发言人 2: 符合的我们才行。团餐的我是靠数量妇科的怎么能靠产品我感觉对就靠。

[19:57] 发言人 1: 那个妇科的我们肯定妇科是靠订单大小靠产品。我们官网是部分。产品有一百万一套的也有十万块钱一套的大单子那就是靠。发单子哎不谈复刻我说团队现在一个一个。

[20:16] 发言人 2: 项目规模完全是靠。对吧客户出呢。

[20:21] 发言人 1: 就是靠产品出的。就是单个项目会都靠产品发展。

[20:28] 发言人 2: 对，他那个无论是软件、硬件的单量都很低。

[20:34] 发言人 1: 对。但好在 C 班他也是靠数量。所以我得说。我得帮大家搞明白以后，你卖的是产品。你要把三大系列卖给谁，在什么场景下。

[20:55] 发言人 2: 我们要把这个讲清楚。不能够卖任何。对，现在不能套。

[21:09] 发言人 1: 不能说我卖 200 万。然后就是个虚的嗯。因为为啥因为价格不一样。

[21:40] 发言人 2: 合同我想相信。这个事我们需要。但我我我也非常认同，我觉得现在确实是销售的销售版本。嗯，就大概。

[21:54] 发言人 1: 可以。

[22:03] 发言人 2: 啊。起来。

[22:34] 发言人 2: 是啊，哎啊。

[22:38] 发言人 1: 玉龙那个啊，他他跟我说了，但是我我听慈姐那意思，其实按理应该还是还是记得得邀请他。

[22:47] 发言人 3: 你你别忘了哦。

[22:49] 发言人 2: 我跟他说，让他招邀请人力，他他就直接就找是吧，让他找找那个对。

[22:55] 发言人 1: 然后给正奇也发了，起来。

[22:58] 发言人 2: 啊，我我今天我我看我。不算培训我不算我不算是刚才原理对让大家齐点喝一下啊啊行行嗯是的我就说那个称不是这是帮帮派啊他他那个马上卖给设备了你看看吧。

[23:21] 发言人 1: 我不知道。

[23:22] 发言人 2: 我想跟你说啊，现在知道了啊，现在知道了，马上我。我估计反正这不很快就我就。

[23:29] 发言人 1: 一直在网就被王一鸣说了好多遍了，我说你拉个群，拉个群，他也下午没，他也不说群，也不建。

[23:37] 发言人 3: 哪明天在哪个项目啊。

[23:42] 发言人 2: 项目不知道没关系我我就说这个你你产产业关你先你先确定啥有摄像头你你跟方块开会了吗。

[23:50] 发言人 3: 今天今天没故障。

[23:51] 发言人 2: 啊反正你直接要求你这就下要求了我们家伙。

[23:56] 发言人 3: 我知道我的意思是我我今天早上我也说了我的。意思是就是你们从领导的那个什么那个去去给他们施点压，因为我这个这个身份他不够。

[24:07] 发言人 2: 可能就不够那个。你其实代表我们，就跟那个小张一样通个气儿就行了，对吧？你采购端的这个事儿你没必要注意，这这个事儿啊你你。而且你看啊我我有两个问题要解决，第一个它不能再卖我们旧款，第二个那摄像头我希望出厂它就自带。别别到时候再有问题，马上这马上要签了。

[24:30] 发言人 3: 这个的话我昨天沟通过了，他们说是可以的。但是说具体具体这个落地的话，就是他们出厂可以换摄像头，也可以跟那个摄像头厂家去沟通，以后就不走那个尹哥他们来那个什么，他们来换，就是他们出厂。

[24:45] 发言人 2: 就直接换了，对啊，出厂对，就就两个问题，我我不知道我讲清楚了吧。

[24:51] 发言人 3: 但是呢我知道换摄像头出厂就换这个事儿，现在可以可以做，但是具体具体是怎么落地的话，我我。我再来做跟进，嗯，但是你说的那个就是最新版本什么。

[25:04] 发言人 2: 这个最新款款。

[25:06] 发言人 3: 他那个他最新款。

[25:08] 发言人 2: 他他就是那个款，确定啊，对，他就那你看这个事，反正要么就是英哥说谎，要么他说谎，林哥说他不是最新款，他说他是最新款。

[25:17] 发言人 3: 不是你，就是咱当时转型的时候，就是咱们就定了是这款，这款是不是最新的。

[25:23] 发言人 2: 咱也那你问他要要产品资料啊，拿过来啊。

[25:26] 发言人 3: 资料现在都有呀。已经有都在都在。

[25:30] 发言人 2: 那你看你告诉我答案这是他们最新款的人。

[25:34] 发言人 3: 家就两款我也不知道哪款先哪款。我们拿回来一款和那一款树屏的，就是因为东家是一个只有两款备用数，对呀。

[25:44] 发言人 2: 要成本的是资产。你好像那个。你这样不行，明天我问云哥，你提醒我一下，我我自己问云。

[25:53] 发言人 3: 哥可以吧？可以，但是但是你就是你你从侧面说他那个。嗯，是旧款。

[26:01] 发言人 2: 然后哪有直接就说你上次不是说他们是那个旧款嘛？你把让他们把那个新款给我，或者他们已经合作的厂商，你有哪些资料给我？

[26:14] 发言人 3: 就是方便这个聊天啊。

[26:17] 发言人 2: 都有的聊天。这事我来跟吧。反正你们最快的把这硬件赶紧的啊。

[26:25] 发言人 1: 待会。都一样。

[26:38] 发言人 1: 啊。

[26:57] 发言人 1: 啊。

[27:50] 发言人 1: 这。

[27:54] 发言人 2: 哎，这个陈建一好看呀。啊，沈姐，你好像明天问一下那个。价格。

[28:05] 发言人 1: 就是这个需要桌子吗？

[28:07] 发言人 2: 他不是可以挂在那个贴贴在那个墙上吗？壁挂的嘛，对，是要上墙吗？哦，但是他他立不起来啊。

[28:23] 发言人 3: 他有个价格。

[28:25] 发言人 2: 来的时候带着大冰箱吧，就上墙的是吧？这个看起来好看一点。

[28:39] 发言人 1: 陌生人。

[28:50] 发言人 2: 这个东西已经标准化的没啥了，这。屏幕也大。

[29:05] 发言人 2: 尽快这这谁谁要追。

[29:08] 发言人 3: 让追还是？

[29:21] 发言人 3: 老借着不还呀那个我挂着一万二的借款在那一直挂着。

[29:27] 发言人 2: 你的钱。

[29:28] 发言人 3: 不是我的。

[29:29] 发言人 2: 钱公司的钱是吧对。

[29:38] 发言人 2: 哦，那那到时候还卖卖他们的货呗，他们既然这么配合的话。是不是？还行，这张纸。因为我看群里面老不搭理你，所以我就觉得你不配合。你认为已经很好了。

[29:59] 发言人 3: 是吧除了德沃特别客应该也也安行剩下的都是那。

[30:06] 发言人 2: 那不行啊，你要你要驯化他们。你啥？你要具备那个能力啊。没了，就这个事儿，就这个事儿，就这个事你早早点落实吧，好吧行。

[30:27] 发言人 1: 哎。