

# 李守龙心理测评系统的底气是“先试用，后付费”

产品名称	李守龙心理测评系统的底气是“先试用，后付费”
公司名称	北京合君惠友科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	北京海淀区上地十街1号院2-1711
联系电话	13552472059 13552472059

## 产品详情

前几天写了篇关于3D心理沙盘的日记，是感触在心理测评系统使用中不真实作答的情况，下午接到一位伙计，咨询心理测评系统的情况，奇怪的地方在于他表示，这款产品购买后几乎不用，是为了应付检查的，价格上是否便宜一点？

购置心理设备（包含3D心理沙盘、心理测评系统在内）而不用，前几年经常遇到。甚至购置、验收后，等有人想起来或需要的时候，时间已经过去好几年了，时间再久远的也能遇到。

时至今日，再次遇到购置心理测评系统只是为了检查的时候摆出来，这种情况在十年之前经常遇到。但现在，已经很少遇到了。

对这位伙计，我已经想到购置后也有很少使用的家用电器，比如我们家买的榨汁机一年也用不了几次，但价格方面的优惠，榨汁机商家也不会因此而给予折扣。

在今早朋友圈以此而感悟：

昨天一伙计说，心理测评系统配置后，他们单位几乎不用，能不能价格再……

事实上产品购置后不用，这表面跟厂家没有直接关系。

但如果产品好用呢？能真正发挥工具性软件的作用呢？从这个层面看，就跟所提供心理测评系统脱离不了的关系了。

如果心理测评产品购买后是不用的（工作人员没有运用的条件或能力），那就没话说了。完全可以弄个空空的产品盒子，摆起来，有参观的来时，请出来拱一拱、拜一拜就可以了。

但我相信，以后这种情况会越来越少了。

客户是聪明的，也是有自己的判断能力的。只要心理测评系统用起来，是不是好产品或有没有可靠的技术支持队伍，就如潮水退去谁在裸泳一样，一目了然了。

“先试用，后付费”，是在还没付款之前，看看心理测评系统是否适合客户情况，对使用习惯、运行环境及技术响应事先做个体验。

这是一种勇气，当然更需要底气。

李守龙心理测评系统，采用“先试用，后付费”模式，只有看明白这个产品的市场趋势，才能做出这样的策略。能承接飞机3D模拟驾驶引擎项目的研发团队，在心理测评系统软件上，所有问题都是小问题或者没有问题。

李守龙心理测评系统自带量表编辑器，支持80%以上的心理量表/问卷无障碍添加，一劳永逸解决心理老师在使用心理素质测评系统中对个性化心理量表添加的痛楚。