

一个不为其供货的3D心理沙盘订单

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 一个不为其供货的3D心理沙盘订单 |
| 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

一个不为其供货的3D心理沙盘订单

来自四川的电话，说是需要3D心理沙盘，业内伙计介绍的，客户需要的3D心理沙盘跟我们的产品很像。我表示，四川的3D心理沙盘需要知道供货的终端客户名字。

原因是在几个月前，当地合作伙伴运作的项目，其中就有合君3D心理沙盘被人用低价冲标的方式翘掉了。我们一贯的做法是项目报备、不做二次授权、不走私单。这样了解产品使用者到底是谁，就成为来询价时必须搞清楚的问题。

如果是以前合作伙伴运作的项目，不是这位伙伴跟我们对接，我们也要告知对方。合作伙伴说，不能供货，我们会严守行业规则。

虽然这次电话对方没有表明是终端客户的情况，但是我在沟通中明确说：如果是xxx地区的项目，这个客户需要的3D心理沙盘，我们不会供货，即便是供货也要跟Y总（最初运作项目者）联系。

看来我们以前撰写的文章《虚拟心理沙盘已经授权出去，就不会再出第二个授权》是很必要在此强调一下的。这样以后如果有类似情况发生，我可以将这篇文章直接发给对方，既节省了双方的沟通时间，也表明了我们的立场与态度。

下班开车在路上，手机上连续有两个未接电话。这个手机是工作电话，连续有两个未接电话，说明是业务伙伴或潜在客户有紧急的事情拨过来。停车后立刻拨过去。对方直截了当说，从网上找到我的联系方式，需要3D心理沙盘软件，表示自己是河北某公司的，希望能够合作。

沟通后发现他描述的产品功能跟当天某个业务伙伴的需求很接近，于是要求他提供终端客户的名字，以便确认能否合作。刚开始，这个朋友不大愿意透露终端客户的信息，我说很不巧，我们也是今天上午接到一个业务伙伴的授权申请，终端客户也是你们河北的，之所以需要终端客户名字是要查看报备信息中是否已经授权出去了，如果授权出去，无论我们合作的伙伴最终能否中标，我们都不能再给你这边授权。

最后，只得报上终端客户名字。我一看，真巧，确实是上午业务伙伴提出的报备对象。这个项目已经挂标了，但是3D心理沙盘产品功能参数跟我们的还是有一些出入，经过工程师确认，可以在中标后一段时间提供具有同类功能的产品。所以我们可以给最先跟我们对接的业务伙伴合作。

所以，明确跟这位朋友说，我们已经授权出去了，不能再出第二个授权了。这个朋友一听很着急，表示目前只是挂标，强调自己公司的实力等等。我知道遇到这种情况其实业内伙伴都很清楚，只有期望下次能够早一点联络。我明确表示，如果换成您这边最早跟我们联系，您也不希望后来者依靠自己当地关系过硬而让我们背信弃义，所以即便是我们原先的这位业务伙伴不能最终中标，我们也愿意跟他们一起走过这一段。

后来看我这边确实行不通，就试探问，能否透露一下对方公司的名字，我也一样婉拒：如果您这边在我这里报备了，一样也不希望我们将您的信息透露出去，对吧，否则传出去我们就没法在这个行业混下去了，行业规则就是这样……

这是3D心理沙盘销售中一个很有意义的插曲，也是我们对包含3D心理沙盘在内的，所有产品跟授权合作伙伴的业务合作模式。一旦授权出去，绝不会再有第二个授权，而且不会私下走货。

项目报备、授权优先、不走私单，是我们3D心理沙盘与心理沙盘设备跟合作伙伴合作的原则标准，也是行业规则的要求。所以这个客户需要的3D心理沙盘我们不能供货！

#3D心理沙盘#