

此段为非正文可忽略不看：如果做的产品是新产品，准备替代上一代老产品的话，那么上述的经验则反过来，公司成年限越久，老产品更新换代几率就越大。（以上分析仅仅是参考，只能起到抛砖引玉的作用），得到上述的分析后，我们再继续进行下面的分析。客户问题的背后信息分析，为什么我们主动开发的客户很多时候客户回复都是简单的一句要报价表、产品目录、网站的，为什么不是其他问题。比如你在XXX国家有多少个成交客户，能否提供合作客户的信息给我证明下；你公司目前年产值是多少；你公司有到xxx国家来参展过吗；要是你能免费提供样品的话我可以考虑和你合作；你们价格是多少；你们快的交期是多少；你们的收款账号是多少；打样需要多长时间；这届你有参加吗；样品多少钱？寄一份样品到XX城市XX地址的合作客户那里；（还有更多的问题大家可以尝试自己去分析）客户多半首先问报价表、产品目录、网站那是因为这些都是和客户成交的步，就像种子发芽成长的过程中首先要把种子埋进适合的土壤里面，然后浇上水，客户后面问到的问题就等同于不断的去给种子每天浇适量的水和充足的阳光和空气一样，如果客户跳过这些问题直接问别的问题，就等同于这个成交的树苗已经被别人初步培育或者自己从花卉市场买了一颗初步成长的苗子一样道理，所以跟进起来的方法和步骤跟问要报价表、产品目录、网站的客户不一样，这些苗子种活起来难度相对较小，毕竟种子发芽的概率就有一定比例，并不是全部种子都能发芽。

?????????? 1????????????????????????????????
2??
3??
4??
?? ?
1??
??

此段为非正文可忽略不看：进口报关代理注意事项：进口报关需要注意的是货物的所有权问题，货物所有人在跟进口代理商谈妥之后，必须签订进口代理协议，明确写明货物的所有权，以避免由此产生的 虽然也曾经以大货的形式做过一阵子生鲜冻品的B2C，但冷链基础设施的不完善，使得他们战略性放弃了这条赛道。而天猫、京东尽管同样从开始但却坚持并贯彻了做线上商超的战略目标：天猫此阶段仍然仰仗被投公司易果鲜生的运营和其所建立的供应链的支持——安鲜达京东选择投资永辉合作京东到家O2O，同时自建生鲜冷链团队，并在全国各地的配送站大规模配发商用冰柜完成后一公里的铺设然而，没有人想到的是终并没有倒在和京东、天猫的商战中，而倒在了公司高层对公司的控制权的问题上：28年金

融危机爆发后，21年5月，于刚出让8%股权与平安换得8万融资后，公司控制权至此旁落，而当平安介入整合未果后，终于215年7月14日落入沃尔玛手中，两位创始人被迫出局，至此开始本赛道只剩下京东、天猫两家。