

## 为3D心理沙盘软件产品资料的发放设置门槛

产品名称	为3D心理沙盘软件产品资料的发放设置门槛
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

### 为3D心理沙盘软件产品资料的发放设置门槛

索要三次3D心理沙盘软件资料，依然没有项目推进，就懒得再搭理了。

有同行断续问询合君3D心理沙盘软件的资料与参数，但从来没有过合作，更没有过项目推进的消息。遂决定这种类似的情况，只要超过三次，以后就不用再提供了。如果真需要，就不会只停留在发信息索要的地步，而是通过其他方式与沟通渠道做进一步。

如果还像以前那样，不怎么问询就发过去，只能说明是我们自己的问题。

对软件公司来说，研发与开发两套马车，是相互推动与促进的，有一方动不了，另一方只能停滞；有一方转向了，另一方也就随之有回应。

无论怎样，对3D心理沙盘软件的探索与思考是不能停滞的。

我们多数人做不成事，是没有好的搭档。

以前老同事一直说，研发是一个公司的血液，销售是心脏。在合君3D心理沙盘软件的销售过程中，我发现销售不是心脏，而开发才是。没有开发能力，销售出去的3D心理沙盘软件没法更新升级、技术维护。

不过单纯有开发能力没有研发能力，也是老虎吃天一样。这个也是不容忽视的。

有强劲的销售渠道，也是很不错的，或许对研发与开发的需求不是那么迫切。但是有个前提就是，需要有好的产品，能够在一定时空内，获取好的产品。这就是以销售见长的公司会有专门的人在持续关注“好的产品”，也让人看到，这类公司也最乐于参加展会。

回到上面索要合君3D心理沙盘软件产品资料的伙计，应该说其公司也是有相当销售能力的，可是这么多年来，索要多次资料而没有一个实质性的合作，也不得不让人懒得搭理了。

所以对这种情况，需要设置一个门槛了。

#3D心理沙盘软件#