

此段为非正文可忽略不看：生意不成，如果能做朋友那样也很好，以后可能还会有机会。如果有新产品或者降价促销的，可以给客户发邮件，这样做的主要目的是让他记住你，备胎转正的机会很多。客户说价格高除非产品很稀有或者是稀缺，否则只要是报价，迎面过来的就是说价格太贵，遇到印度或者越南客户，会毫不犹豫的告诉你，你的价格是贵的。近发现了一个怪现象，以往客户价格高，我们都会去解释为什么会高，高在哪里，国内很多前辈们也说过怎么做。但是近来，如果解释的话，我相信要么就得不到回复，要么就回复一句：Youheyourpoint，butpriceveryhigher。

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

此段为非正文可忽略不看：验货手续在终目的地办理 新时代需要怎样的供应链？需要打造怎样的供应链，首先要对市场需求快速的响应；第二是满足消费者个性化定制化的需求，这确实是趋势。想要做到这一些怎么办呢？首先要深入的对供应链上下游企业进行数字化改造，包括很多马化腾、马云都在说，现在到了下半场，是产业，上半场是消费的话，可以理解为上半场是2C，主要面向消费者，而C端数字化已经很完备了，很多平台通过历史浏览数据可以对消费者的画像有清晰的认识，我们可以认为C端已经做得很好，下一个是产业化，如何能够把企业内部进行数字化改造，而打造智慧供应链以数字化打通供应链上下游，就是符合2B的趋势。