

# 在线网页代理服务器 联通服务器 服务器证书

|      |                          |
|------|--------------------------|
| 产品名称 | 在线网页代理服务器 联通服务器 服务器证书    |
| 公司名称 | 深圳葵芳科技信息有限公司             |
| 价格   | .00/个                    |
| 规格参数 |                          |
| 公司地址 | 深圳市龙华新区清龙路港之龙商务中心B座3楼    |
| 联系电话 | 400-666-2619 13238328830 |

## 产品详情

香港服务器租用的销售该如何做得最好

从互联网进入大家生活以来，已有数十个年头了，记得90年代的时候，基本上会上网的人都是些大学生，而现在基本上小孩子老人等全民都会上网了，随着互联网的发展，伴随着诞生了许多新兴的行业，其中idc就是互联网最基础的构建部分。中国最初的IDC运营商---中国电信，无疑是当时的老大，完成的垄断了互联网的所有业务，而其它的一些小的idc服务器提供商们，都随着市场洗刷，到今天已经大部都不复在了。这一现象直到20世纪，中国加入世贸组织之后才被打破。此时的香港服务器租用行业也就涌现出来了很多新兴公司，同时也出现了一个名词“南北互联互通”，这也是各大商家之间的竞争较量，有点像以前抢地盘的意思。

回看历史，香港服务器租用行业，也将一样，有腥就有猫，有肉就有狼。随着互联网的发展，香港服务器租用兴起公司及从业人员如雨后春笋般的涌现出来。大部分的香港服务器租用服务提供商在发展的开始阶段，都充满信心，一拥而上，结果必然会导致一些盲目的人员倒下去，真正能够留下来，站住脚，才是英雄。小编认为，当前无论是人，还是企业都还没有达到一个理性的，良性的发展，很多地方还存在着盲目的跟风，一拥而上的情况，适者生存的市场规律还没有被一些企业真正的感受到。看着吧，真正的清洗早晚会的到来，届时，泡沫破裂的过程同样也必然将残酷和惨烈，让我们拭目以待。

分析从业人员现状

90年代到20年代初期，idc刚刚被商业化的那个时期，一个普通的从业人员底薪都有8000来块，还有各种福利补助，当时的香港服务器租用行业可谓是供小于求的现状。加上当时很多企业对于香港服务器租用技术的了解，都必须借助于香港服务器租用企业，所以当时的从业人员，都不担任着，销售+售前技术支持+NOC技术支持+售后，这么多的角色。而今天真正优秀的也有不少，但是做得不好的，有更多，为

什么现在的很多香港服务器租用从业人员，会有这么糟糕呢？具体的情况我想应该用以下几句话来概括形容，“生在福中不知福”；“不愿吃苦坐享其成”；“好高骛远，宁可每天给自己催眠，让自己活在梦中，也不愿脚踏实地的去从头做起”；“相关行业知识参差不齐缺乏系统培训”；“收入低下，整天活在郁闷中”。为什么这么说？！我只拿我自己的一些真实经历说给大家听，听完大家自己去想。他们熟不知，那些优秀的前辈们，在刚入这个行业的时候的状况：没有人给我培训，没有人给我工资，一切的一切只能靠自己去摸索，自己去体验。当时我最好的老师是客户（因为没几个人熟悉，百度当时也没那么发达）；最好的午餐是盖浇饭（公司不给一分钱工资，只管一顿午饭，经常是干烙饼+土豆丝）；最好的出行工具是自行车（因为夏天不会因为挤车而满头大汗）；最幸福的事情是晚上回家能吃口热饭（因为公司离家太远，每天到家基本上是晚上21点左右）；最近的期盼是在公司能有一部自己用的电话和电脑（当时公司小，3-4个人用一台电脑一部电话）；最心痛的事情是

早上5点起床发现床头有父母放的钱。大家也可以自己思考想想看。

献给新入行的朋友们

当你选择这个行业时，你是否对它有足够的了解？是否对自己有足够的了解？你是否有足够的坚持，持之以恒？

由于社会的压力，经济的压力，当下对于一些能力还不够的刚出社会的入行的朋友来说，想要找到一份工作不太容易，想要找到称心满意的工作就更不容易了，但是请记住一个定理：“沉淀下来的永远是精华”，那么沉淀下来的前提是什么？沉淀不代表混日子，沉淀需要用心去积累学习成长。那么，在入行找工作的时候，请冷静下来，深入了解后再做决定吧。

当你选择进入了这个行业后，首先请先自己想清楚该做什么？怎么去做？任何产品的销售，第一步首先要了解自己的产品及行业，只有对自己从事的行业，自己销售的产品的认识达到一定的高度后做起来才能得心应手。这是一个学习的过程，怎么学习能高效一些呢？书本上，培训中所讲所说永远是别人的感触，在你不了解的前提下，你只能复制，我还是认为，最好的学习方法是亲身体验，为什么这么说？因为IDC行业所决定的客户群体太广泛了，基本上囊括了互联网的所有产业，不要怕客户问你的问题或提出的需求不懂，没关系，不懂就去自己搞懂，相信通过自己搞清楚的技术或其它问题一定比书本上或别人帮助你搞定要印象深刻的多！当然，这是一个漫长的积累过程，但是你会发现自己的成长与进步，只有遇到的问题多，你才能成长得更快，同时多与同事分享。

学习的过程是永远的，没有终止的那一天，因为行业在发展，技术在进步。当你对这个行业及你销售的相关产品有了一定的认识后，那么下面该做的就是努力的全身心的去开发客户了。不要问我怎么开发客户，我无法回答，因为每个人的方法都不一样，只要是有效的，那么都可以称之为好的方法。我要在这里说的不是方法的问题，而是选择方法的问题，群内经常有朋友问，除了QQ，上网发帖还有什么联系客户的方法？我在这里要说的是，联系客户的方法很多，但是最有效同时也是最能给销售提升经验的就是面谈。有人会说，想要面谈太难了，客户都找不到，跟谁谈呀？！那么我告诉你，无论用什么方法，努力的去做，不要犯懒，哪怕是最笨的方法也一定会有一些收获的，那么抓住这些机会，去锻炼自己吧

。自我销售能力的提高才是销售最终追求的目标。销售是一门学问，一种艺术，是建立销售与客户沟通的基础上的，同时也只有与客户沟通的过程中销售才能不断的提高自己的综合水平。只有懂得更多的与客户沟通了，你的销售才算是成功了。

想要做好销售，小编认为以下几点还是很重要

- 1、找到：如让客户找到你。
- 2、问到：客户提问的问题100%的无差错回答。
- 3、想到：要站在客户的角度去想问题。
- 4、跟到：一切为客户考虑。

葵芳机房【香港服务器租用】：<http://www.chinahkidc.net/>

企业QQ: 2851041320 电话：18675585070 微信：whjkjh  
深圳地址：深圳市龙华新区清龙路港之龙商务中心B座3楼  
香港地址：香港新界葵涌葵丰街2-16号钟意恒胜中心8楼