

团建活动去阿里游学的收货

产品名称	团建活动去阿里游学的收货
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

靠着一支彪悍的地推团队，挨家挨户地给中小企业带去了电子商务的火种。他们培育了中国第一批触网商家，也输出了一大批阿里高管和互联网创业公司的CEO。他们是阿里醉神秘、醉光荣的一支部队，江湖人称“阿里铁军”。这就是我感受到的阿里铁军什么是阿里铁军?在阿里巴巴发展初期有一个非常重要的阶段——“中供时期”那时的阿里的主要营业收入来自于“中国供应商”B2B业务2014年,当阿里在美国上市超过10000名员工成为千万富翁时全球为之侧目它的成功就像它的名字一样近乎神话但鲜有人知道帮助阿里走出醉低的谷底熬过世纪之交互联网寒冬的是一支被命名为“中国供应商”的队伍这是阿里醉早盈利的项目后来被马云称作阿里的“铁军”搜索了很多“他们的故事”带你看看这些人如何成为了一支传奇队伍Sales—0天的工作安排早八点出门，一辆车载两三个人，买早点车上吃完，驱车一小时到达龙港，问候老客户、拜访新客户，上午4到5家的拜访完成，回到龙港一个酒店的大堂，七八个人小聚一下。交流、休息（约定俗成的每天都有人来这个大堂）。1点半再驱车半个小时到达另一个镇叫钱库。拜访4到5家客户，6点多从客户公司离开上高速回瑞安，路上顺载几个没有车的同事，回到瑞安驱车近两个小时。吃完饭大概七八点钟

然后回到办公室开发客户，晚11点左右从办公室离开，回家。每天高速费用30块，每天在路上花时间近4个小时。每天拜访客户10家左右。回程的路上都需要开车灯了，我想到了一个词：披星戴月。这些男人的老婆要么是阿里的，要么不在跟前，不然很难理解这种工作的投入度，很难理解这种程度的付出。市场的情况、客户的情况、Sales的谈单方式瑞安是个县级市，垃圾随地乱扔、行人乱闯红灯的一个地方，是浙南著名侨乡，有小商品、大市场的经济特点。这里的商人敢想敢干，连外贸是什么都搞不懂就能够开始招人做平台；这里的老板光着膀子在车间忙得满头大汗、办公室只吹风扇，但是身价却是上千万；这里的个体商户一旦开始注册有限公司要么是准备做诚信通要么是准备做出口通，即便***别人公司做生意，也从不蓄意欺骗；这里的老板很土，但是很淳朴，不虚幻；这里的客户反对意见也不少，但是能跟Sales敞开心扉的去聊；这里的Sales上门大多不用预约，只要老板没出差，几乎都能碰上面；他们谈单不用SalesKit