**20230524早会**

Yuki 00:00:01

找了昨天晚上找了所有的记录，没有，在那个表格里面。

Yuki 00:00:11

说明他本身太色了。

Yuki 00:00:13

我只列了几个维度出来了，但是没有时间。然后。

Yuki 00:00:18

在目前这个工作做的不好的地方，第一个就是外贸这边的新品，给他们做新品的推送，做整理同步。是不是有集中性的？这个不是点状集中的明白我意思吗？比方说这个就是大件，比如说什么有哪些大件，是不是尾灯的，还是说什么类型的集合一体，这样还是分体这样的。普朗普的，你像猛禽套件跟管门等等等等这些东西对不对？

Yuki 00:00:53

这个东西现在输出的是怎么输出的？目前，外财务输出，另一个就是公司开发的层面，这样输出是不是有问题？第一个我们先讨论一下这个问题是吧？你的这些公司清不清楚这个问题，清不清楚，我先不讲这个人税的问题，是不是需要集中的去有人对这个新品来进行整理。我觉得那系统整理完了之后，系统是不是要有人去分类，对吧？

Yuki 00:01:26

新品分录完的时候，是不是有人在下面有动作？这个问题是去年我记得去年10月份的时候，到现在已经重复了五遍以上，对不对？是吧？你们就是让你们跑到前置去研发那边去看一看。今天昨天我们讨论设备这个问题，设备这个问题原因你从哪里来？是要有人跑到前端了解一下这个研发过程当中是哪些东西是我在做的，哪些东西是可以发出去满足的。

Yuki 00:01:53

哪些东西是提前可以去给客户推荐的，对不对？怎么还是做过一次呢？没有这个问题，我要求过几次是不是我传达这么重要的信息给你们是吧？我让你跑到前面去，因为你第一个，你首先你要了解你的外部的产品跟用户的产品的设计，包括状态。然后你要获取这个方面一些信息，得出这个地方你要渲染图，还是要他们输出什么方案才能够得到。

Yuki 00:02:25

你这边一定的给你们培训，还是说给你们报销，还是给你们做什么的支持。然后你们再说我的想法，你们想要的东西给拿了。对，对是吧，是不是这样你才有谈资，你才有资源是吧？不然你资源哪里来？你现在资源不是靠现有已有的这个东西，就是你没有把你身边优势的资源可利用好。那一个是钉钉这边没有去帮你，那你如果有诉求，那钉钉去做这个事情也行，对吧？

Yuki 00:03:00

可以拉动设计部门和开发部门上来给你们孵化一次一个礼拜，对吧？这么重要的信息这个点里面，我是不是已经重复过M那其实不难，他又不浪费你很多时间。因为你有了这个新品的这个东西之后，你后面才会有动作。运营财务知道运营下面是觉得他该怎么办，他靠什么东西去拉动流量，去拉动客户，每天要输出什么样的素材。

Yuki 00:03:33

业务员才知道哪些客户，我该给他推荐什么样的产品，是不是你只有才知道下面的跟进的产品方案，他才知道下面怎么去做，是不是都是连贯的，怎么样，是这样吗？对，这个东西其实很简单，这个东西我们不知道以前怎么做，看到以后该怎么去做，不然你的困局走不出来是不是这个地方。

Yuki 00:04:02

你如果不能说，那你请你找一个人来往我也行，是不是由你去负责这个东西写进去，连贯一下，把习近平的同步信息同步过来是吧？那冰冰去把这个信息同步化也行，对吧？那这个心理同化的时候，一直在。你昨天自己也说了，产品驱动是吧？那你产品驱动讲出来这句话的时候，跟你做的这个状态是不一样的。

Yuki 00:04:27

你们对吧？你是以你驱动去做，那那你就想你如果是产品输入这几个字，我们就定义。但是产品驱动你要该做什么事情，把它定义清楚，基本做到了对一层是最重要的一个点，精品包含了别的生产的，跟我们生产的是不是多很多了，对吧？精品完了之后，他要的是不是每个人对不对？你没有新品或者说新品这个信息，你目的是没有你现在的问题最多的就是客户来问，然后把这客户问的这个东西，除了你自己的客户，我知道你多少，那其他人可能多少。

Yuki 00:05:17

如果没有这个动作，是要挨打吗？布拉克里面涉及到的是啥？他接触了客户的时候，他没有那个胆子。你说这是什么？那这个问题我已经要求过了，我让你去动联动新品联动开发。你讲句话也行，这个礼拜上来给我们孵化一次给我们弄个PPT，给我们的一份清单，在开发什么？哪些是亚马逊必须发生的，让我们去杜绝其他的东西。

Yuki 00:05:48

我们有没有训练书上我们哪些是可以提前宣传，哪些是多长时间能出来，对不对？再把我们的要求同步给他。以前出现过的售后，以前出现了生锈，以前出现了螺丝，并不用不锈钢软衔接的包包装方案。他是不是跟开发联动化了，是要不然这条线你不做，你后面的所有的布局全是错的，你知道吧？

Yuki 00:06:20

因为你不是以产品去做，你要流量去做，他也是以产品去做为限。就是不管你怎么这个地方都是最重要的一个点点。因为你不是想买第二个点，就是调货。因为这个原因，我觉得这些调货从我从你们周报当中去看得到。我觉得调货整合内部加外部的这个东西做的非常不好。我就想，因为你没关注，你给我反馈的内容信息，已经这个地方已经几乎没了。

Yuki 00:06:50

明白我的意思吗？你这个我就能看得出来，你懂我意思吧？我不记得你的工作，你能解答你的是在一项这一项工作当中，你已经没有了汇报。我就知道在这个地方里面，你已经不关注这个事情。你所有的事情对于外贸部来说，你所有的事情都可以放让他们去做，唯独这个事情他放不开起来，这是第一个。

Yuki 00:07:11

王总，第二个事情，跨境的问题，你也可以找我们去跟他搞有一个跨境的事情没有放开，就是他的售后解决方案。那我明白我的意思吗？就这两个东西你是最重要的其他东西你都可以把它先放掉。你当然有人的情况下面你人招进来也是放这些动作的，不能放在开发商帮我们去整理产品，产品的这个东西，包括去推动。

Yuki 00:07:36

知道现在我痛，我就告诉你们痛苦在哪里，怎么是你。你看昨天晚上我一晚上真的睡不着觉，你才小心放大招，差不多在设计，哪些东西在设计阶段，哪些东西在讨论阶段。不会我也不知道。好的，一个礼拜一天能搞出来两个视频没有，然后给我还不知道为什么，我也弄不出来什么原因，也不知。

Yuki 00:08:04

设计完了之后，放那里又卡是吧，里面有什么工艺，主要是什么东西都是缺失的，到两点对吧？要做渲染不做渲染，要做专利不做专利，不做汇报，对吧？到中关村那边也一样，新品到他那里去了，没有重复到我这里来，对吧？卡编码也会有的时候会忘记群里面答应。好的，来新品来拍照卡，对吧？

Yuki 00:08:34

全部卡卡了之后，这个地方难得输出出来了，挤得很辛苦，往外输出了，往外输出了。本来要求你们三个事业部门的人做运营计划，做方案是吧？你才能说你听到这个方案是不是好了，几乎没有违背职称的，只有王超一个人会对产品做回归他自己做的东西，对吧？那接下来的这些部门基本上都没有太多的准备，所以才好你上架了没有？

Yuki 00:09:08

你到底上架了没有？你检查过的商家了没有？怎么样，你去检查过的第一步，我们问你是吧？检查过的素材，它的定位，传达的方式对不对？传达效果是不是投放的地方就有是吧？有没有好好去思考，最后产生的结果好不好，该怎么去纠正，对不对？就现在为止，我也不管你多忙。首先在这个岗位我就给你送个要求，你可以把业务招人给我放掉了，对吧？

Yuki 00:09:43

但是这个是基础要求了，就每个岗位的负责人都是这样，要不然全部都在我这里营销这产品，我们没办法下载，我就拼命的研发去，对吧？还有一个你包括你电动车的这个东西已经强了很多次，那你可以去提供你像model ROT，model s 、model x 提前去做调研，去做整合。

Yuki 00:10:03

这个我上次已经提过一次了，对不对？你帮助业绩增长，你三辆电车马上会好的，电车，你的优惠只需要做要做要做，有没有一份好的报告到我这里来，对吧？就是说哎要做这个是基督教什么什么的，那你做一个给我分析一下。再去谈到一个问题，就是如果你的下属什么样都是像我现在这种项目一样，迟迟不跟你反馈，对吧？

Yuki 00:10:41

我也不知道进度，我起码我是最基础。要是汇报这个工作，我们怎么样要去把它给你。听懂了吗？那个那个我是先把汇报的问题说的对，我才知道你不能这样，今天是缺流量的，还是缺流量的人才？帮我拿进去，是不是？还是你自身的本身的精力又跟不上了。那我是不是知道要匹配什么人，所以你不能帮助你去做什么事，对吧？

Yuki 00:11:16

我才知道研发部给你做什么，对吧？你还要去争取什么？是不是就很多产品里面你们全部也没事。我让快递公司重新定义小小产品就行了。对不对？那你很多素材图，你包括它的横杆，你们有联动机构，想你没有脑袋直接想一想，是能把它渲染图给先做出来，是不是？其实这个问题已经丧失的很严重了，你知道不是一点半点，也不知道是因为你路径不清晰，对吧？

Yuki 00:11:52

这么多信息放在那里，他会拼命的开，就一直在跟他拼命的走。我们拼命的抓，抓完之后，其实也没产生多少效果。不是说你一个是吧，那边部门也一样，是不是开发完了之后反而没有这种动作。你分析数据你最清楚。首先你把首先我说停下来很重要的一个点就是你要把想要什么先把它弄清楚，对吧？

Yuki 00:12:19

你每个客户想要什么，阶段性一个月是吧？也不要眼光了，除非是竞争对手疯狂出来就差不多。你是可以把一个月，你他想要什么，包括一个阶段素材或者新品图片，我没办法答应你全部给你搞完，那我给你搞3个到5个，我觉得是没有什么问题的。如果有效果，可以加大这个地方给我的投入，对吧？

Yuki 00:12:55

你们先来好吧，是吧，你去哪了，你怎么办？来自哪里？如果你分析客户想要产品来是这个地方买，还是买不买，还是说了解现在目前的开发进度，就是你刚才说的所有的那些东西，把它做起来难，做起来难的原因。第一个就是当一个事情布置下去的时候，是就是你下面的人的能力是跟不上的，他反馈不了你想要的结果，然后你还得花时间再去给他疏导，再去给他培训。

Yuki 00:13:30

那我再问你，除了你手里的老客户业务的重要之外，是不是刚才我说这条线里面是最重要的一条，对，是吧？最重要的是朝里面，里面是不是我们如果想去做，肯定是你不做好，对不对？对，是算了，就是我们现在不能做到极致，对不对？只是你不做，让开发部门一个礼拜同步一个产品信息给你是吧？

Yuki 00:13:57

你去做下来，我们好好几个人开个会，哪些图可以疏散传播，哪些可以给客户推荐一些提前提出一些设计方案。因为我去年就跟你说过这个问题。我说你跑到前端去，跑到前端是不是对不对？我是不是做核算，你们说说多少钱，你记得对吧？那你又知道IT 又很想要。我们现在目前的这个设计开发方案在开发什么，也很想知道，对不对？

Yuki 00:14:28

你两个，一个，我告诉你跑到前面去，一个客户告诉你，我要你们心里面都在开发方向，对不对的？好了，你就做了一个绝缘体，你知道吗？就是你觉得你做了一个橡胶，把它一隔把它一隔，对吧？是吧？这个IT 传达给你了，我想要很想知道，就一个客户可以举个例子，我很想知道你现在开发的产品这个里面唯一一个出路是亚马逊在做还是在对吧？

Yuki 00:15:00

你把这部分剔除掉，那所有的东西是不是你都可以跟他结婚，对不对？只要是你破坏这部分是良好医药的，这个部分把它破掉，那剩下的这个地方是不是已经全部都可以拿过去了？这个是我们是不是可以反馈给开发商任务了，对不对？你们发现本身我让他们设计完渲染图好吧，不是放这个就是放大的，没错，也没有计划。

Yuki 00:15:27

我现在第一个是多那你有没有发现就把好的资源浪费掉了，你知道吗？就有很多好的信息。我昨天过他们的东西的时候，我发现他跳到一个每个部门这么好的训练营，这么好的事情有什么事情发生可以打动别人的，你知道为什么放在那里就把这个文案摘掉了。我在想弄开发的时候，没想到这边来的时候，我觉得这个太可怕了，是吧？

Yuki 00:15:57

不是没有，是有很多好的社交的那好的，抄的还是也行，对不对？这个网站一点一点的拉黑到了，联动研发。他们又不知道我们的诉求，我们的重要不重要。然后他们解的事情都是解的那些不重要的事情。你知道为什么每天小钱的财富都是不重要，你说然后干的事情那样是没有结果，对吧？

Yuki 00:16:34

我们先先把这个先把这个问题严重性一些给你放大出来。好吧，那你说客户如果这个东西都能够传达出来，同时你都能传达这么多出来设计方案，而且又不符合我的设计方案。你明白我意思对不对？那你说好不好？是这样的话，我还能够理解到我们说联动去跟踪亚马逊那边的东西，和他不上很多客户反馈，对吧？

Yuki 00:17:05

把那个东西也可以去传播。你只要跟我保持强的心理开发沟通，你追着我，要不是我来跟你，不催着你们要，你只要追着我要，起码是比现在要好很多，对吧？我第一就是不要把新品开发这个东西浪费掉。然后第二个就是不要把外部的这个信息绝缘掉。现在我们两大绝缘体，体积大是外部的变化就越大了，对不对？

Yuki 00:17:32

没关系，就外部好的产品，所有东西都把它进行绝缘是吧？即使你这边推荐进来了，那边也决定掉是吧？这是第一个原因是什么呢？因为我没有去动作，对吧？没有去整理。你比方说我们阶段起来有半个月我们来整理你的美工的计划到底是什么，是？给客户推荐业务员的计划到底是什么？

Yuki 00:17:53

是你有什么样的营销方，按照促销方案是不是？又是他又又有什么样的新品的报销方案？好了，我就讲这么多这个事情。你大概记录下来了，给我一个明确的，我也一样给我一个明确的，不要忘记了一个方案，这个方案不管做的好不好不重要，重要的是先把这个方案先做掉。他们的研发出现在的状态也是一样的，因为事情很多很杂，然后没人梳理，不知道重要不重要，对不对？

Yuki 00:18:35

我要排出来了才能找到你好了，就导致大家都很累。就这个事情你比你维护现在目前的订单的，包括弄标准化的。第三大事情就是这个事，那是你这个问题已经很早之前就已经提过这个问题了。这里面还有没有不清楚的吗？怎么样是信息太多了，得一点一点的把它做好，不是，我是\*\*\*的。

Yuki 00:19:09

这个信息是不是去年、今年、前年一直说的这个信息，你有没有偏差过，我问你们有没有偏差过，这个信息有没有跟以前说的是增加了一批的信息，我问你有没有，那你为什么把它解决掉，为什么把这个事情解决掉？有很多因素，什么因素我不想说。是这样说，那你去了解过没有？最近去开发新品，我问你，让你去了解，你去了解过没有？

Yuki 00:19:37

我去了解过，不是不是最近不是最近我会问他一下，然后问他一下最后的结果是什么？你是想把这个东西拿过来卖，还是想要他的数据，我想看看，然后我自己筛选一下，然后想决定是推给客户，还是告诉内但是我不想说那么多，我不想这个时候推进去就行了，是别人不给你还是干嘛？

Yuki 00:20:03

不是，这是有很多问题，有很多事情我不想现在说你问题是每个阶段都有，但是这个问题你不推进就没人推进，是不是？那你不能不推荐，那有问题你不能不去解决。他唯一的问题就是在亚马逊那边。干部有时候他重复，他们在推还是不推的这个问题。我觉得最大就这个问题对不对？是这个倒还是小事，那你不能把它决定掉就再怎么样，你要还是要持续去了解它。

Yuki 00:20:32

你不管遇到什么问题，你还是要了解这个动作的。是，你不了解肯定是不行，不然你业务到了这个信息哪里来，对不对，你才能去争取这些新品。是我们外包部先来，你们先等等是吧？要不然这个信息不浪费掉了，很多信息放到那里放，你觉得呢？螺纹大螺纹，他那里已经坏了35条，后面可能是说35号。

Yuki 00:21:12

第三个我就是很多产品这样的类似的产品很多，包括我推完了之后的很多产品也很多这种状态。你说即便这样，他的就是产品研发的驱动，它越来越少。你不能去想着他的社会问题，还是什么什么问题所导致的。我去去推动这种新品的这种没有的激情这个都不是理由。你知道你明白我的意思吗？

Yuki 00:21:45

就是你去了解跟你去解决问题，包括你的思路上一定是要去推进，去往前点的。以前比方说我们开发的专业角色之前肯定是遇到什么问题，而是一旦他解决问题去去干的事情，你知道吗？你不能是因为以前IT 售后说导致告诉我我不想去再做这个新的动作，太危险了，对不对？你可以把你的售后服务规范写在一个整个螺丝生锈，对吧？

Yuki 00:22:08

螺丝生锈，请每个新品出来的时候，给我做员工试验，对不对？这就是一个结果，是不是？比方说口味不对，导致出来体质的口味不对。那你给我再找，包括我做题类的分装，辖区两个产品。他说的解决方案是吧，如果交期跟不上，那我客户要200套做多长时间，三百多长时间？请问你跟以前的供应商是重叠还是不重叠，对不对？

Yuki 00:22:39

能不能不重建，能保证我的交货周期，你的困扰就是这几大困扰对吧？你看这个没有解决他的项目，你可以提出要求来。心理分析，一个数总销量超过230万的外贸，我们三个成为29个淘宝来买几个月了。这几个小伙伴，然后今年的很多产品就新品开发的超过月销的份额就是超过两个月销售超过200，不以200为界限的。

Yuki 00:23:31

然后四月份这相当于三月份是基本上想到就没有心理咨询有用了，有用也有用我还没有分析那么细，就是数据量太大了。还有他的心里说出来的不多，是也有商业，也有是吧？其实整体的照片分析都差不多。第一个我们传播都没怎么传播。其实我们这第一个你上了平台，很多时候搜索不到他。

Yuki 00:24:09

最后就是我们不管这个贸易，外贸现在最大的问题是做了一个老客户推荐。然后推荐还有可能有产品是旺盛是吧？对，然后里面产品可能就是阶段性要分，因为太多了，没人居住。我干的事情，那我就过去。现在我们唯一不做的是老客户推荐，然后把它挂在网上面，有可能还忘记挂了，挂在网上面去了之后，他没有人去用过排位，也没有手续，流量也没有。

Yuki 00:24:42

我们去看过这个流量的设备传播，也有的时候偶尔发一下，尽量发一下，要不记得就不发了。对，是不是？客户推荐也一样，有的客户推荐码可能还不对。客户要的不是这个产品。营销策略基本上是没有的。是的，注销设备基本上也是没有要不就是在新品是就是推荐的第一阶段是做一个画标签。

Yuki 00:25:06

然后下一次我们怎么去基本情况呢？第一个时间就是先排名内部客户。把现有资源先用好。具体内部客户多少个，他每个客户都是领导人，他要先去排布这个客户会对什么感兴趣，给他做什么的推荐跟做做什么方案，这是第一步。最简单的一个基本动作是这个基本工作都没做。我们谈何流量问题，你刚才这样也讲了，我知道了可视化空间是不是很大。

Yuki 00:25:42

比如说一下来可能一次性的这些会爆炸这个产品，我觉得不是他那边也是一样，他不能不推一个礼拜经常不推荐。因为一集合到几个礼拜再推荐，一推荐完了之后，这个人也没动过，现在就是问题我，所以他们在这个岗位的时候很苦恼。你会发现就研发端他迟迟不给我，结果我们反馈完了之后，到达下面一个流程的时候，这个流程要反馈就等于去年我们老公做的流程就等于是没用，知道，然后又没有人给我说汇总分析是吧？

Yuki 00:26:15

因为阶段性的客户到底感兴趣，这些信息到底是好还是是也没有去前置化，很多样品发出去了之后，那样品就包含什么？就像那个车后排出风口一样，是不是？我知道，如果提及知道困难，安装这么困难，安装说明书要等这么长时间。这个产品一旦你要去思考这种产品的开发投资率，几十万是不是三十几万的模具等待这里已经有大几个月过去是吧？

Yuki 00:26:53

那要如何去处理呢？不是说客户一个报销，客户一个问题，他就全部去去按照他的来，是谁，我也一样是吧。那作为负责人，他要去想，我们要做好什么，跟客户的协议到底是什么样的，不是说全部找你们问题，那你思考的点就是下次遇到这种情况我该怎么办？那你不来，下次是客户的欲望，公司越来越少，越来越小了，对不对？

Yuki 00:27:29

在中层的管理这个岗位确实是对吧？你像下面的又不难，为什么他说执行就行，那这个岗位一定要承上启下。他左汇报，左沟通，右沟通，上右汇报，下周安排。我跟你说，下面的解决方案是什么？你总结的话，我打算分两步走，就是售后的那一部分。我因为就现在已经在接手了，那就那一部分反正也理顺了，就一直找客户反馈各种问题，然后把它所有问题归类总结，然后传同步给开发部。

Yuki 00:28:25

然后另一步就是新品定制开发这一块，那就可能跟客户没有那么强的沟通力。所以这一步我还是自己去。然后新品跟联系开发部或者是联系相关人员，要他们的计划，看一下，可以自己先初步筛选，然后再进行再预约，给客户一个会议好了。你就比方说你的产品知识，觉得大家去学习，是不是可以经常去安排一些装车的一些。

Yuki 00:29:08

好吧，我也想当他老婆了。是吧，你不缺乏这个社会的能力吗？是搭建社会的能力。什么分类的社会能力不就出来了吗？对吧？你要不然怎么给他排工作，这个没有，我觉得这个挺厉害，增加这个信息量还是跟我们跟我以前跟你们讲的是一模一样。只是说你以前给我讲的时候也是没用是吧？

Yuki 00:29:37

我觉得我今天讲的话，以前都已经全部讲过了。对，是吧？你们回忆一下，是不是你讲过来才讲过的，都是一样，讲完之后没去做而已是吧，你事故的发生还有一个最重要的问题，你知道吧？你统计的这个都要联动自己，如何么是才能保证你的批量货不会出问题。你像我可以发给你们定义的是看他们马上就开始录视频了，他们自己内部的就用完之后12345，如果一出现问题，立马更改这个视频。

Yuki 00:30:22

因为他们做移动SQ4的话，那他立马更改这个事情，然后包括他们的检查标准，管理。你们都这样的看到，他只要在我在那里挂一个显示屏，给他编号，编号他一点这个问题你以前发生了什么问题，1234，然后他检查什么就很明确了。然后有些东西量大的一些东西，该会说的东西该做不做做不做。

Yuki 00:30:57

这个问题的严重性收到没有？各位兄弟，是吧？要不然你的后面招人，你发现为什么我现在跟你讲事情不错，今天发现只有你现在招这个人的，招这些人的时候，你发现下面没活干的时候，是因为什么发生的？老乡，你知道你安排不出活来干，就是因为这个发生的，你知道吗？如果你这个信息一旦抓取了，这个信息，后面的是有无情无义的，有无尽的活可以干是，你的老头可以去安排分部，他去做安装，你懂了吗？

Yuki 00:31:27

联动一下，徐涛一起是不是安装完了之后，你如果说有素材的这个部门，有运营的这个部门，它可以联动，你知道还可以排这个产品的重要性不重要，也会排出来你的业务员的计划到底是什么？他要给每个客户要做什么动作，你知道他整个连贯性的动作就已经开启了。如果这个地方新品的这个地方没有，你就后面的这个人，你再招再多，你都没法用起来。

Yuki 00:31:53

你知道你哪里用，我问你用到哪里去，知道你还是模模糊糊。每天来了之后，你再又又要管管仓库的事情，今天又要管管发货的事情，还要管管地接地暖的事情，对吧？还要想想这个人员的安排的事情。好了，一天，想想到最后还是自己干了，算了吧，这个事情还没有办法安排下去，对吧？首先就是作为你来说，要承担帮他承担一些东西起来了，是不是分块一下，我是这样的，你们自己三个人，其实我一共创了一下，因为这种机会你不能把它浪费掉。

Yuki 00:32:28

我们是真的内部的这种信息这么重要，这么好的信息，然后把它浪费掉。你说多浪费了，是不是你很多渲染的，包括下面很多人招的，就是整个部门，每年的话就是下面的很多人招在那里，是不是没有，我就不敢往下招了。为什么给大家带来的价值不是很大。如果说给大家带来价值大，那我就可以让老顾客人力资源的人拼命的去给我招人了。

Yuki 00:32:53

要不然最后恶性循环。我觉得这个人招过来没用，对吧？他说我天天给你渲染很多很多这种图片出来，你们可以在设备上面发一发，我觉得能带来价值，这个一发能获得三个客户，两个客户这种方式。那好了，我就觉得愿意在这个地方做做投资你知道吧？现在相反，我就觉得在这个地方投入，我觉得到底对还是未来没有明白了吧。

Yuki 00:33:18

我觉得这个方向投入我可能会迷失。我觉得在研发这个部门的投入，可能给每个部门带来都没有什么好的效果，对吧？那我又会反推，反正是我的产品不对，对吧？还是我的思路不对，就往往会进入恶性循环了。你知道我先就讲这么多，你们看一下老大，你给我今天下班前，我抓紧给我一个好好思考一下，看去解决这个事情。

Yuki 00:33:51

好吧，因为你马上不是因为这个时候找你，是因为你下面又配了一个年纪大的，又马上配了一个搞社会的，再加上一个美工，再加上一个运营，对不对？我就问你，如果我这个店不提醒你的情况下，准备让他干嘛。这个组织的人，刚才你说的这四个人，我就帮你补充，你准备让他们开始出来。

Yuki 00:34:19

没想好怎么了。早上来的时候，路上我还在愁这个事情。那我刚才跟你说的就是研发，我们先把产品，你昨天给我提了一个关键词，一产品驱动，是不是？那我要的产品驱动对吧？产品驱动包含了几个内容，是不是？他是不是可以阶段性的，可以有动作，是不是？包括年纪大，那个那个不是说那个经验这么丰富，是不是经验这么丰富，那是不是可以利用他的经验和。

Yuki 00:34:55

因为还有很多大件，你比方说我们合法性是吧？你特别是大学生党员，大学生党员里面，我们不是缺乏做技能的，是吧？是否解决了，能不能接线，你说我能登录的，我们经常出现的就是这个线，这个线接哪里不知道是吧？这个线客户接错了，不知道是不是。这些东西是会议安排的，报告，重新去好好去接一遍，然后把相关的这些有技术难度的这个东西，就是往往以前我们觉得很难攻破这个难度的事情，是不是可以委派他一点一点的去通过了。

Yuki 00:35:31

这个阶段还不行，我老婆没法安排到，你可以带着他去安排他回去，让他们去，起码扫描动作，起码的去练习，就你们自己看。如果这样有安排，就先不要少学习扫描工作。如果没安排，那么可以学习，学习扫描工作又可以学习一些产品基础知识。好，就像我们自己思考一下我们这边一样我们外贸调货是如何反馈。

Yuki 00:36:09

那调拨他不是正常调货的，调拨不是你新品的调拨，你新品的怎么完成？有有的新品挖掘。第一个我觉得新品挖掘自己的现在的量会越来越少。我知道你新品的挖掘跟你那个地方的加油，这个地方要做统筹。你要做合并我也分类你知道吧？然后传染去给我问，这个地方，因为这个地方才影响。

Yuki 00:36:31

如果是你现在他能够得到信息改革的那其实第一个现有的产品，就现有产品包含什么？包含一个是外部整理过来的，明白我意思吧？再包含一部分我们自己做好的两两大部分，对不对？然后再加上他再加上一个再研发的这个动作，知道没有？他加上这个在线化的动作，这个表格一旦出来，他就可以排序。

Yuki 00:36:53

这个排序完了之后，对于他来说，他就要给我一个总的一个计划。你做点状给他输出的时候，你发现他很难去做任务。就是你可以和他的单位，你跟平常是台湾输出没关系。我问你的是因为现在这个办公室没搞好，所以就没输出有表格。老大，是不是你要获得这个信息？可能这里面一大部分也是业务提供过来。

Yuki 00:37:28

如果我站在他岗位，第一个是他想要的，第二个是你找的。但是现在心里在开的那我认为这样的那个表格是系统化的时候，那我就去看我排位。我觉得每个岗位这个地方的，每个岗位我就会思考他是不是就包括运营岗位有这么多产品，他要干嘛，业务岗位他就要干嘛，是不是每个岗位他要干嘛，是不是他就每个岗位不都有事情做了吗？

Yuki 00:37:53

对吧？那你做的会厚度，你就去追查一个结果不就行了吗？对不对？你昨天财务找我有什么用，我昨天给他发了一个坐标图，我说第一个你的横向性是什么？你财务的其他板块，你的竖向型是什么？你的部门的每个部门跟你财务相关的。那你这个十字架一旦出来，完了两个交叉，你就知道了。

Yuki 00:38:17

这个地方每个岗位跟你财务相关的，每个节点到底要做什么呢？我其实不是意思，你是一样的你的横向是你的产品，把产品变成一个主题，是不是？然后你纵向是你的每个部门对吧？那你每个部门跟你的产品相关联的这个地方，他到底要做什么？什么是好的结果，什么是什么是不什么是不好的，做的好不好的也没做不就出来了吗？

Yuki 00:38:50

还有亚马逊深度学习了但是数据性也没有。你说你还要汇总吗？你的收入问题要汇总完了，一个是为了处理质量的问题，对不对？我一个是把这个社会问题处理，要不要开发部回到我这里去，你说为什么回到我这里？就是以往出现的社会问题，未来怎么去规避它？我就说这个信息，那这个东西到底是不是可以通过软件或者通过软件来使用。

Yuki 00:39:20

在这个部知道他这有两个人的收入，一个是收钱，一个是收购。那不完全是我的错误。我知道你现在发出去的，然后基本上是马上就那是一样的，那肯定要只要承受。因为我要做的是杜绝未来从不发生过的事情，如何处理，对吧？我要这个东西我不需要你去解决我这种东西要去解决，这是必然的。

Yuki 00:39:44

我只是玩的时候，我要的是你出现问题的这种概率和批次。我要说是在研发未来，他每个研发同一品类的时候，就有东西来学校生活，干的是什么？那他是不是可以通过软件来支持，是不是这个地方就那些单元望着他他就给解决这个问题。他也是在群里面做一个开发的一个流程。表格之后好像说对接ERP 之后，他就可以在RP就每一次出现问题的时候再进行去做，进入给手工去填。

Yuki 00:40:25

没错，软件这个地方。第二步第二步是什么？第一步思考就是售后，我要我需要什么，然后我再负责我如何避免维护开发的产品不出现在的问题。那我就需要信息会给我，你没有信息给我，没有这个售后信息给我，是不是没有办法，我还持续我的开发想法，那我是不是还是没有办法解决这个问对吧？

Yuki 00:40:46

包括客户的每个产品，客户意见一样，这个时间不满足这个问题，他根本没有跟你下次的产品，他是不是还是一样这样的。大概1到2周会有一次，因为亚马逊频率没事，我觉得频率大概一两，我不给你们压力，是不给你这个压力。凭这个问题，你只要跟我统一好，你觉得就这个投屏好了，你觉得哪个软件最我不好评，但是你要同步，你是一个月，你要告诉我，我知道在一个月底的时候要问答是不是要不然你不要一个月过去没了，好吧。