**总结**

**自己对与公司的业务的理解：**

一家一站式的网络服务公司。针对企业的业务进行梳理，定制优化方案，研发技术产品，并提供完善的后期运维服务。通过互联网手段帮助企业更好的管理，更优化省钱的推广运营，切实解决企业的管理和运营的业务难题。

**向朋友（学生）介绍公司，朋友听完后的理解：**

是一家理解、分析需求，使用互联网技术的公司，可以做网站，优化网站，各种管理系统等。

**向亲戚（摄影店老板）介绍公司，亲戚的理解：**

可以做业务分析，通过线下转线上的手段，可以方便统计，能节省一定的人工成本，也会方便管理。还能做宣传拉客户的互联网公司。

**找到的可以推广公司产品的案例：**

**案例：**

**行业：摄影工作室 规模50人左右 年收入：300-500w 类似行业：整形工作室 规模20人左右 年收入： 未知**

**业务模式：**特点：业务范围固定，具有地域性。客源稳定，现阶段饱和。主要线下运营，人力运作。模式：客服人员进行微信朋友圈推广。渠道：微信，微博等社交软件。主要投入：人力开支。业务流程： 1.选择风格： 照片类型 风格特点 2.微信预约 /电话预约 /到店约 3.提前一天通知，确认 （人工）

4.做造型，选摄影师，拍照 5. 筛选照片 20天 / 月 、 取件/发邮箱公司格局：目前客户资源饱和，业务稳定后，有意向扩大规模，如果能带来稳定可观的客户，愿意投入，费用未知。

**推出的服务规划和目标**

**服务规划：**优化业务流程，降低人工成本线下服务转线上，储备线上资源线上业务推广，网络营销**服务目标：1.**研发管理系统：客户分类统计 记录客户资料喜好，提高服务质量 客户订单记录跟踪 财务统计报表 员工提成结算 **2.**存储空间，私有云转混合云，减少服务器费用

**3**.优化细节服务流程，节省人力和时间开支

实现精准高效稳定安全的解决网上运营问题。帮助公司系统管理内部业务。达到缩减不必要的人力开支成本，明确业务扩展所需的投入和收益，最终实现稳定扩大公司规模的目标。

**客户对此有些兴趣，但自己准备不充分：**

1. （重点）没有给出具体方案，没有具体数据可以直观了解到收益和付出的比例。

Ps：类似套餐的形式：产品名 解决什么问题 投入（人力和财力等） 具体产值

1. 客户的公司具有地域性，没有结合当地的网络环境，提出感兴趣的想法。
2. 与客户沟通，表达不是特别系统，说话没有很通俗易懂，展现形式不够直观（客户期望能有个ppt呀什么的）

**对于公司官网总结出来少许优化的地方：**

1. 业务范围，服务对象的明确

ps：业务范围：网络运营的形式很多，咱们公司具体做哪些事，不做哪些事。一站式可以做总述，但是对于咱们自己应该明确的知道。 比如：上面那个客户的当地新媒体推广很火，但是文案，广告内容这些咱们公司目前应该是不做的。还有广点通，粉丝通等微信微博及抖音这些植入的广告业务，也是没有涵盖的。

服务对象：公司具体服务的客户类型：地区、行业类别、规模等。

1. 自身优势的凸显

ps：网络运营公司北京有很多家，想咱们一样业务涵盖范围相同的公司也有不少，怎么样能够脱颖而出，在同类型的公司有足够的竞争力，这个应该是我们自己要考虑的。如果没有优势，那就相当于没有找到客户会选择咱们公司的理由。

1. 品牌（公司）和产品（服务）

目前想到的是从公司的主要业务出发：既然咱们是做服务的公司，做的是口碑。那么首先得有客户，而做客户推广也是咱们公司的业务，那么何不先把自己公司的推广运作起来，先推广自己，一方面可以作为自己推广有效的实例，另一方面有了客户才能去做服务，更好的留住客户，提高自己的口碑。