1.如何去减低成本，你一定要搞清楚，如果去添加一个field ，

后面的究竟需要多少东西，

2.而往往发现，很多的需求，需要多次去问客户，其实后面发现东西是不需要的。

3.Aglie的backlog是不能收钱的在国内，而在国外是给钱的

4.客户数字，关心的数字是非常重要的

5.每个recommendation都记下来。写下来。客户的design写写来,不懂的东西可以问别人

6.每周都要和客户去交流，写下哪些东西是做完的，哪些额外的东西是还没有做完的，

7.只有一个contact point的 人

8.需要多少人，多少有经验的人

满足客户的需求并不是一定好，可能是增加钱，

============================================================

hybris

not only the hybris but the storfront java code warehouse need corpration between

these thing compliexiton很高

什么东西能做 做了以后影响是什么，有没有人维护

showcase 本来就是一个oversell的过程

============================================================

Bigpicture 是什么，那些是你做，那些是需要别人做，或是leading别人做

那些东西是uncertain的东西 需要认出来

0

which cost多少时间？

Time (Uncertain) Costing

我不是专业做这个的，我给你一个sample,或是多少钱别人能做，

或是给出我们的具体category范围能做到什么程度，1ms做到多少

1.解决问题，或是留下时间解决问题

2.IBM,Acccutr的expert的水平很高,

3.有步走 还是,技术有想法

4.看能不能以后买单