本周计划

关键目标：企业采购上线

关键结果1:完成企业采购的开发工作

关键结果2:招聘安卓开发工程师

本周完成

1、七小服企业采购开发完成提交上线

2、团队关系维护，团队间更加融洽

下周：

P1:确定新安卓的开发能力，并让其开始开发企业采购功能

P1:企业采购退换货流程

P2:七小服App的操作手册编写

本周流水：

1、商城购买时支付bug修改

2、订单详情操作的bug修改

3、部分页面调整

4、账单查询时间筛选方式更改

5、优惠券展示布局修改

6、测试标准和包装标准的H5页面上传

7、打包提供测试

8、测试标准页面布局修改

9、修改bug并协助后台找bug原因

10、编写ppt

11、代测代卖代存思维导图

12、测试企业采购功能

13、配合后台修改bug（企业采购中的支付bug，下单的bug等）

14、下单时留言信息的展示

15、付款页面页面修改

16、物流信息物流公司名称展示

17、搜索列表图片未展示的bug

18、功能列表文档补充

19、企业采购退换货流程设计

20、组织讨论企业采购退换货流程，初步设想了后台数据库搭建以及后台逻辑代码

21、设计退换货相关页面的数据展示交给UI设计

22、修改企业采购中设置页面和网络请求的bug

23、打包上线提交审核1.5.1版本

备注：公司内所有同事可以随时向我建议七小服功能的开发，在使用七小服过程中遇到任何困难都可以找我帮忙

读书感想：

很感激公司领导推荐《樊登读书会》给我，在这个App里面听樊登分享他读一本书的总结，对于我来说确实帮助很大。

最近听了《销售洗脑》这本书，在做软件开发之前曾经想过去做销售行业，由于自己专业与软件开发更近所以才走了软件开发这条路，在这本书中让我学习了几点更加有效的推销方式，包括下面两个

1、让顾客主动说购买

1、二选一促单法

2、反问促单法

3、主动促单法

4、附加促单法

5、第三方参考促单法

6、假定成交法

7、订货单促单法

8、“极限低价”促单法

9、“非常手段”促单法

10、处罚促单法

2、用技巧来处理客户的异议

第1步：倾听完整的异议

第2步：承认异议

第3步：请求许可后再继续

第4步：您喜欢它吗[价值]

第5步：错误检测

第6步：向顾客询问价格

3、抬高消费者的专业地位

如果遇到的消费者对于商品有一些了解那么在介绍商品时可以用“这个您应该了解的”这样的话即抬高消费者的认知也能让消费者高兴，客户高兴了大多数是会买单的。