客户访谈记录（3.20-3.24）

惠州博罗区域

客户反映：惠州商城因为有2%的优惠，他们都比较愿意接受平台下单。对平台功能没有什么大的意见。同时了解到，他们区域的客服业务经常都会要求他们用平台下单，每天都会电话通知需要补货通过平台有优惠。下单时间主要集中在晚上。客户感觉良好。希望平台可以新增更多功能。

龙江龙兴五金

客户反映：该客服对平台较为抗拒。问题主要为：他们下单主要是按照几分去下订单，商城标示是DN，两者之间有区别。另外电线 BVR 1\*25红色 下面分组是1\*25红色之外，还出现了散线。最主要他希望平台搜索能优化。

龙江泰丰

客户反映：该客户对平台感觉就是“恨铁不成钢”。该客户平时都会在平台下单。客户表示若是急单，肯定找业务员下。另外表示，如果在平台下单，送货时间需要多等一天，这一点非常不合理（管道装车问题）。客户对管道下单意见非常大，在网上下单排水与给水经常分不清，下错了两次。

龙江新源

客户反映：平台上缺少机电的配件，例如转子等。另外平台上很多产品没有货。

龙江辉达

客户反映：部分产品他自己在平台上找不到，需要业务员发报价单。这里和客户分析过，都是一些叫法的问题。另外有部分产品，客户自己都忘记叫什么了，他习惯性叫业务员拿上次那种多少钱的产品送过去。

龙山富源

客户反映：在夜晚有空的时候可以尝试自己下单，该客户对平台比较接受。但是客户表示平台容易下漏产品，经常要他复查几次，希望可以完善管道下单页面。

龙江固鑫

客户反映：平台产品不能开票，甚至连开票点数都查不到。

其他客户意见都是个人问题比较多，例如业务员没有推广，业务员没有教客户使用平台等。已经通知业务员抽空安排网上下单。