**20180628-会议纪要**

1. CRM一期目前暂停。
2. CRM高度提升到最高级别（老板主抓），初步预估系统使用规模至少100人以上。
3. CRM二期全力以赴，8号初版以后，要北京集中主力推行。
4. 因为CRM的国际化工作先暂停一段。
5. 推广成功必须以产品销售订单为准
6. 销售才是项目的主要负责人【增加项目规模】。
7. 项目的最终产出为品牌+金额
8. CRM系统项目目标：
9. 管控各项目各角色人员成本
10. 管控各项目各品牌推广意向及趋势预判
11. 管控各销售人员的销售目标和销售业绩。

芯达通二期：

1. 深圳那边需求按照先记录，分析确认后再确认如何开发，暂时不要全部答应。
2. 深圳创新恒远是作为贸易公司还是纯代理公司？
3. 深圳创新恒远的芯达通二期是否继续采用货款垫款方式运营？