# 会议记录

## 会议议题

1. 群内员工的接单流程规范化
2. 群公告 二手单是否要写上去 群的管理
3. 网店推广QQ群推广
4. 大学地推方案
5. 一手单、二手单的获取方式
6. Excel报表的规范化-1.面相客户或者上游的Excel 2.已结单子excel 3. 用户表综合能力评分和接单成功率
7. 接单文件夹的规范化
8. Git培训和接单内容的培训
9. 淘宝
10. 公众号
11. 量化工作
12. 校园代理具体方案

## 二、详细内容

### 1.群内员工的接单流程规范化

1. ）一手单
2. 客户==》发需求==》发群/发靠谱员工==》谈需求谈价格谈时间==》客户下单==》拉讨论组视情况决定==》员工开始做==》拍照/录像验证==》客户满意，确认收货==》通知员工交付发代码==》
3. 从交付日期起15天为售后期，员工必须为自己的代码负责，为客户负责解决问题
4. 每个月15号结收尾款，30号结收尾款 每个月两次结款日 并且都为同一个收款账号

### 2.群公告 二手单是否要写上去 群的管理

上述接单流程 售后期 结款细节 员工禁止接私单 一经发现 直接踢出拉入黑名单

多弄点管理员 弄两个财务管理员

### 3.网店推广QQ群推广

客户毕设代做群推广==》1.加高校QQ群推广2.高校贴吧推广3.毕设代做吧推广

网店推广==》同上

量化工作，

1. 每天加5个高校QQ群申请
2. 2.每天群发一遍推广内容
3. 3个高校贴吧每天水一贴广告和钓鱼
4. 毕设代做吧三个每天水一贴广告和钓鱼
5. 一天两个号，一个号十个人

### 4.大学地推方案（暂定11月份）

1. 查课表确定目标人群后，在其上课前去教师桌子上发送传单，达到推广的效果
2. 去学校的海报栏贴海报
3. 牛皮癣扫楼
4. 传单扫楼
5. 目前只做大四 并且 场所只在大四计算机系的宿舍里面这个是肯定确定的。

另外，推广的时间点需要斟酌，10月份开始开题报告，此时效果不大

11月份和12月份是期末考试前期 但是 毕设指导老师也已经有一些要求了，此时推广，还是有点效果。以上时间地点都已经定下来了，就差方式了

第一种方式，扫楼

第二种方式，找班长帮忙推广

### 一手单、二手单的获取方式

1. 一手单
2. 淘宝
3. 微信公众号
4. 贴吧
5. 毕设代做群
6. 客户转介绍
7. 接单APP
8. 校园代理介绍客户
9. 二手单
10. 上游QQ群

### Excel报表的规范化-1.面相客户或者上游的Excel 2.已结单子excel 3. 用户表综合能力

### 接单文件夹的规范化