项目调查明细

**1 咨询类**

1.1 如何开始或者如何动作风险最小、投入最小？

1.2 想听听第一个客户开发的过程；从确定作为目标客户、拜访、达到合作意识、签订合同中间的一些细节；

1.3 客户开发、维持、服务的一些经验；

1.4 客户一般要求的从客户下订单到最后送货给客户的时间周期；

1.5 自己从供应商购货最快的时间周期；

1.6 客户付款的结算周期；

1.7 一般客户的每月货款额；

1.8从供应商拿货的结算的情况和一些细节；

1.9 优质客户的标准（需要做与《客户评估表》）；

**2 调查类**

2.1 行业平均利润率；

2.2 行业客户、供应商、同行从业者的一些基本情况；

2.3 供应的货品类别（不同货品的销售额及利润情况）；

2.4 某一客户每月供货的货款额、结算周期、每月一般送货次数等（及每月双方合作的活动情况）；

2.5 大致了解其创业历程，中间的一些困难、问题等；

2.6

2.7

2.8

**3 资金需求考虑因素**

3.1 客户数量；

3.2 每一客户每月的大致货款额；

3.3 每一客户的结算周期；

3.4 从供应商拿货的结算情况；

3.5 办公费用

3.6 日常运营费用等；

**4 考虑的合作方式**

4.1 寻求合作伙伴；

A 能优势互补、一定程度上能志趣相投、相互认可；

B 以自己的人脉资源、项目的了解、认识和把握、业务资源、业务能力等方面寻求资金投入；

C 《商业计划书》，形成一个较有吸引力的故事，以有说服力；

4.2 自己开发优质客户，让其供货，利润共享；

**5 补充:基本的思路**

5.1 感兴趣,认为可以做;

5.2 要做的话肯定要熟悉;

5.3 最好就是留在那边,然后才考虑怎样去熟悉?

5.4 怎样才是最好熟悉行业与市场的办法呢?

5.5 从事与同行业相关的工作,最好是业务相关的工作;

5.6 自己找一份?或介绍一份?或帮他拉客户然后利润共享?

5.7 熟悉一段时间后可以考虑咨询怎样开始风险最小\投入少一点?(开始也可聊聊,跟他俩都有必要聊聊,取得共识最好;