

咨询处理 - 硬件咨询 #1866

咨询处理流程（销售--产品--商务）

2026-05-25 14:55 - 宁欣洋

状态:	新建	开始日期:	2026-04-14
优先级:	A级	计划完成日期:	
指派给:	顾顾俊	% 完成:	0%
类别:		预期时间:	0:00 小时
目标版本:			
完结状态:			
描述			
销售咨询提出格式：（尽可能多的向客户了解信息，以便产品岗后期向产商沟通）			
所需产品信息： 品名： 参数/图谱：（最重要） 用于什么场景： 数量： 预算：（大概区间范围即可） 货期：（客户想什么时候要）			
待解决问题：（需要产品岗反馈什么，以下内容由销售根据实际情况罗列，产品岗只回答销售罗列待解决的问题，如有新增问题可提redmine新增子任务） 1、价格： 2、货期 3、参数 4、.....			
产品岗：（薛负责产品“专业”层面的确认；单负责“商务”层面的确认，顺序，先薛后单） 在redmine中反馈销售所提出的待解决问题，如待解决问题不能同一时间全部反馈，需在每确定一项新反馈信息中把之前已明确的反馈信息一同复制粘贴到最新一条反馈（避免反馈信息较多，疏漏关键信息）。			
有效咨询定义： 单位/院校： 姓名： 职位（负责什么）： 部门（哪个实验室或者是哪个老师下边做什么实验）： 联系方式（电话+微信号）： 明确需求（要什么，什么指标要求？要多少个等）： 多少预算（准确来讲可以给个预算范围听他的反应判断，或者求助）： 想什么时候用（以上条件缺一不可）---前期会逐渐带教如果判断什么是真正的咨询。			
相关的问题:			
复制于 硬件咨询 #1664: 咨询处理流程（销售--产品--商务）		已反馈	2026-04-14

历史记录

#1 - 2026-05-25 14:55 - 宁欣洋

- 复制于 硬件咨询 #1664: 咨询处理流程（销售--产品--商务）已添加