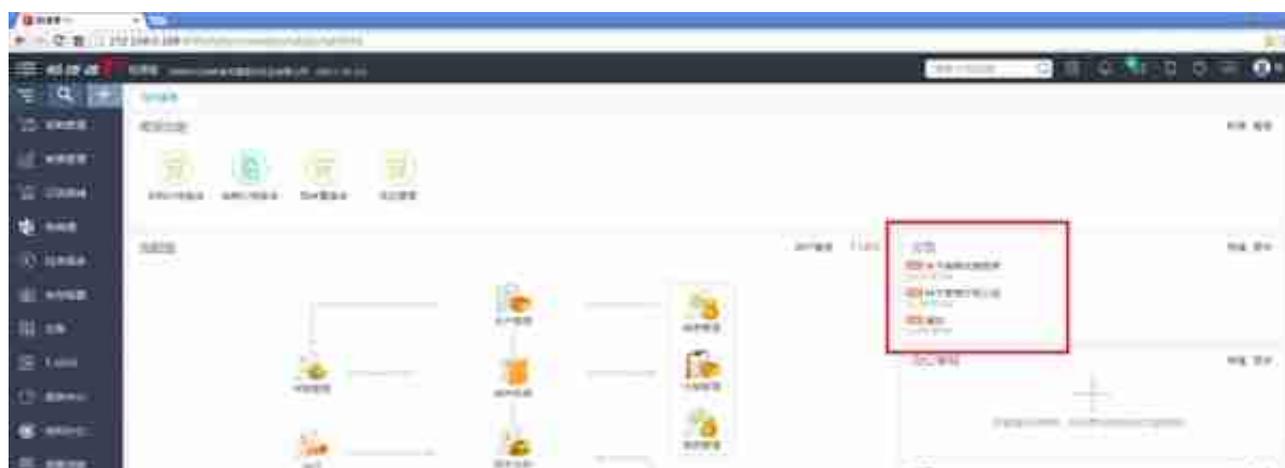


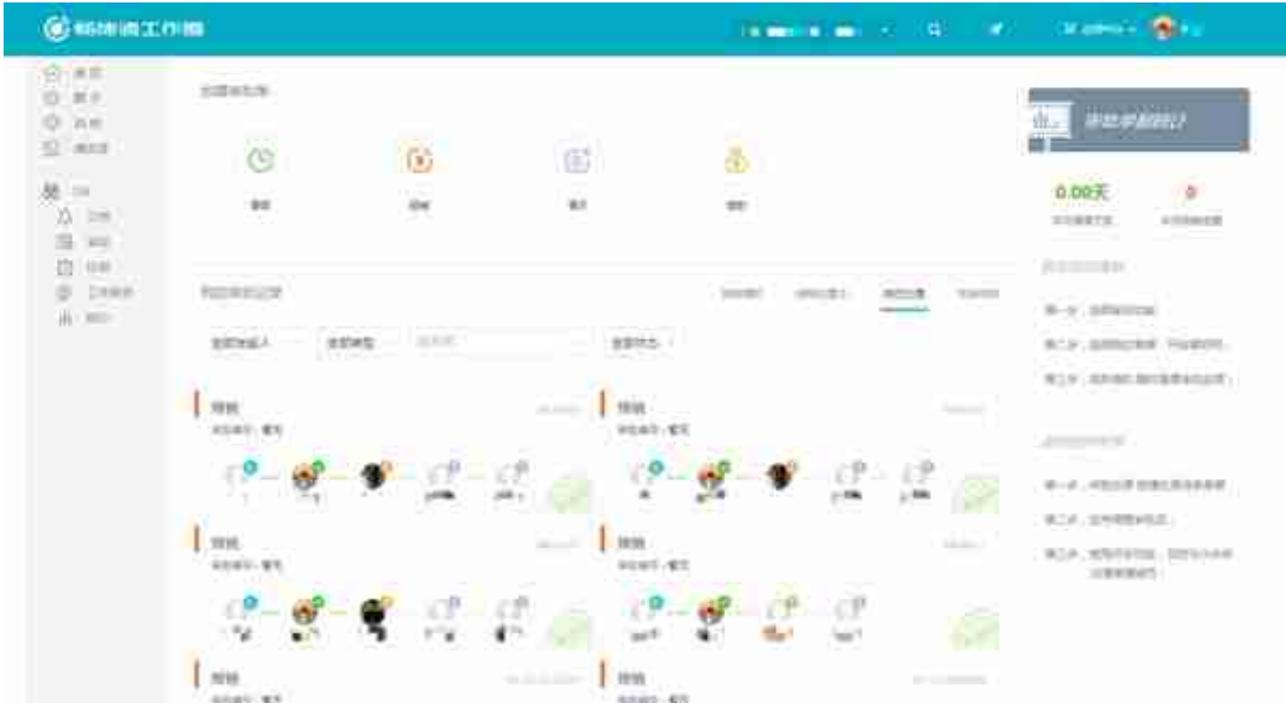
在创业圈子里呆久了，似乎见惯了世态炎凉，为什么这么说呢？经常是前不久还和某创业公司的高层“把酒言欢”，不久之后就传出公司倒闭了的消息。创业，干不好就是“创伤”！

在笔者接触到的创业者中，很大一部分在创业之前都是一些知名公司的高管，专业知识肯定是具备的，这一点毋庸置疑。但从“打工者”变为“决策者”，这似乎不是几页PPT，几本成功学的书就可以搞定的。那么，问题来了，创业公司，或者更广一点，小微企业应该如何管生意、做生意呢？



“人财货客一体化管理”

想必是戳中了小微企业的心窝，这几个字基本涵盖了企业最基本、最重要的元素。



先说“人”

，小微企业生存不易，要想管住人才，谈何容易！“T+工作圈”为员工形成了一个很棒的“交流圈”，，员工之间的沟通效率高了，业绩既然就上去了，报告、审批、外勤动动手指就搞定了，大大降低了企业运营成本。

接下来是“财”

，很多创业公司破产都是因为对企业财务缺乏全面认知，畅捷通既可让企业随时掌握经营状况，还可降低财税风险。再是“货”

，企业可通过“T+&工作圈”把生意做到全渠道销售，对小微企业的市场开拓有极大地促进作用。最后是“客”

，过去是酒桌上谈生意，现在是智能化谈生意。大数据时代，畅捷通的“客户中心”等可更好地分析客户日常购买习惯及类型，真正把服务做到客户心坎里。

其次用户会考虑价格、销量和用户评价。至于价格，大家可自行前往官网查看，此处就不过多叙述了。笔者最想谈的是“用户评价”，如果“T+&工作圈”在淘宝开卖的话，我想评价区可能是下图这样的：