

## 大安微聚

撰文：楊哲欣

詠芬學姊慷慨邀請 TEN 友至家中，聊聊公司治理的心得，聚會於秋聚前一週 8/6 週六下午舉行，也透過連線方式和北美的昱寧學姊互動。交談中歡樂聲不斷，參加者也都無私分享看法，以及自身的應酬經驗。活動後，詠芬學姊宴請大家一同享用晚餐，席間提供了珍藏的高粱酒；迎華學長也贊助好喝的紅酒。

學姊整理了六項重點於 LINE 群組中分享：一、差異化市場，提高產品競爭力，做好日常的客戶服務，才是成功的關鍵，喝酒只是業務行銷的手段之一，並非必要的工作。二、藉著喝酒可以拉長跟客戶相處的時間，再伺機切入討論的議題。三、酒是很好的潤滑劑，可以有效的紓緩緊張的氣氛。四、會喝酒的人，就會有朋友。五、清華人應該有創新的思維，創造新的市場，研發新產品，避免在競爭激烈的成熟產業中，墮入交際應酬的泥濘。六、不要想像問題和製造問題，需要面對問題和解決問題。

金聯舫老師也在 LINE 群組中回饋：「完全贊同！差異化必須對客戶要提供實際的價值（Economic Values），但與客戶建立長期的關係除了產品服務要好，個人經驗：人的因素也很重要，People buy from people! 要讓客戶感受到第一點 Respect，客戶尊重你的專業知識及態度；第二點 Trust：客戶信任你的誠信及承諾；第三點 Like：客戶喜歡你，千萬不要小看第三點！」

