這都取決於企業們目標

1.擴展業務式為什麼 為什麼我要這樣做

2.你是否需要備用金才能擴大規模

3.系列產品

4.問自己要怎樣比其他人花更多錢

例如競爭對手只能花200美元獲取客戶

而我卻花2000美元,我就可以開啟更多管道

這需要更第三點配合

5.找銷售專家替你完成交易

再擴展前要先找銷售專家

6.軟體產品本身基本上是無限

再完成訂單方面較容易規模化

重點三要素引留客源 銷售專家 完成訂單能力

感到每個環節是環環相扣的

一地方有缺陷將導致成效大打折

在未來生意規劃上需多思考 以上三要素