

# 这个办了8年的公司由老大接听客服热线 没有销售员 程序员、美工直接签单 老板就不怕这些懂技术的员工挖客户、接私活吗?

这个网络公司，没有一个销售人员，但是，却能做到月平均签单30笔。它的每一笔单子，都是由技术人员签回来的——

技术人员直接接触客户，这在业内是最禁忌的。但公司老板却说，技术人员挖客户、接私活，据他知道的，8年来只有两起。

他们到底是怎么做到的?

## 24小时客服热线老板亲自接听

昨天，我们来到南坪一栋写字楼的22楼，见到了开网络公司的陈天。

去之前，我查到了这家公司在网站公布的24小时客服热线，是一个手机号码。电话拨过去，没想到，接电话的，就是陈天本人。

是什么原因，公司老板亲自接听24小时客

服热线?因为，这不是一家小公司，2004年成立至今已8年，在业内也是有口碑的。

到了陈天的办公室。办公桌上放着一本《鲁迅杂文选》，座机电话是刻意在朝天门淘的复古款式，书柜里摆放的一套《十万个为什么》和两瓶红酒很是显眼。陈天坐在沙发上，给出了答案，他说：

“人手不够。”

“公司没有一个销售、客服人员。全是技术人员。下班之后，客户打电话到公司找不到人，我不想占用员工的私人时间，就自己把客服热线带在身上。这样反倒还有一个好处，那就是马上处理客户的诉求。”

“实际打这个电话的人也并不多，一般客户有什么事情都直接跟技术人员沟通了，我不会担心自己成为接线员，哈哈。”



南坪商业大厦，陈天(中)为公司能有这样一群优秀的技术人员而自豪 本报记者 李文彬 摄

## ●程序员小何：

“我们这一行的规矩，技术人员是不能跟客户直接接触的，其他公司都防着这一点。但是，我来到这家公司，却可以直接跟客户沟通，没有被防着，这让我觉得受到尊重，这种感觉很好。”

## 没有一个销售人员 由技术人员直接签单 陈天说技术员签单有3点优势

8年的老员工小邓说，公司成立半年时就取消了销售部，但至今8年，却能做到月平均签单30笔。

取消销售部，陈天说，“最初是因为我自己无法驾驭电话营销，我们这一行，大都是电话营销，我不能说那种模式不对。只是，如果我自己都觉得电话营销是别扭的，我怎么要求我的员工呢?就此解散了销售部门，选择通过各种户外广告来做营销。”

没了销售员，公司的单子全由技术人员签回来，陈天说，这样反而更容易签单，也更容易取得客户信任。这是为什么?陈天说了3点。

“公司的技术人员，分为程序员和美工，我不给他们设销售目标，这样，他们反而能轻装上阵。有的程序员生性腼腆，见到客户就紧张，签单的时候手都在抖，问我怎么办?我说，不用克服，紧张是你的真实表现，就让他紧张吧，客户天天见到舌巧如簧、应付自如的销售员，偶尔见到

一个紧张兮兮的，反而觉得你真实，给你加分。”

“因为技术人员的收入来源主要不在于签单提成，所以他不会为了拿更多的钱向客户推销没有用的产品，不忽悠客户、不搞一锤子买卖，这样反而让客户跟我们更长久地合作。”

“技术人员更专业，能更好地满足客户的需求。以前，客户有什么需求，要先跟销售员讲，销售员再转述给程序员、美工，现在，我们的技术人员直接跟客户沟通，破除了中间环节，让沟通更有效，工作效率也更高。”

**有事找时报**  
**66099999**

新浪 weibo.com/cqtime  
腾讯 e.t.qq.com/cqtimes2004

## 他为什么不怕技术人员挖客户、接私活? 我们公司没有客户至上的理念，老大认为：员工至上

程序员、美工懂技术，让他们直接跟客户沟通，很容易在同等服务、更低价格的基础上跟客户达成私下协议，难道陈天就不怕他的员工挖客户、接私活吗?

陈天说：“不怕，因为相互信任。”

在公司做了4年的程序员小何把陈天的“相互信任”说到了实处，他说：

“我们这一行的规矩，技术人员是不能跟客户直接接触的，其他公司都防着这一点。但是，我来到这个公司，却可以直接跟客户沟通，没有被防着，这让我觉得受到尊重，这种感觉很好。”

“我们每年春节的假期是半个月，带薪。反正老大就是一个很江湖义气的人，公司信任我们，我们也信任公司，还没有听说过谁挖客户、接私活的，如果有，一个办公室，一定会被传开的。”

“我们每年春节的假期是半个月，带薪。反正老大就是一个很江湖义气的人，公司信任我们，我们也信任公司，还没有听说过谁挖客户、接私活的，如果有，一个办公室，一定会被传开的。”

“我们每年春节的假期是半个月，带薪。反正老大就是一个很江湖义气的人，公司信任我们，我们也信任公司，还没有听说过谁挖客户、接私活的，如果有，一个办公室，一定会被传开的。”

“我们每年春节的假期是半个月，带薪。反正老大就是一个很江湖义气的人，公司信任我们，我们也信任公司，还没有听说过谁挖客户、接私活的，如果有，一个办公室，一定会被传开的。”

“我们每年春节的假期是半个月，带薪。反正老大就是一个很江湖义气的人，公司信任我们，我们也信任公司，还没有听说过谁挖客户、接私活的，如果有，一个办公室，一定会被传开的。”

重庆新时代市场信息公司权威调查 重庆高端场所读者数据震撼发布

# 重庆时报全面领先!

5月19日至20日，  
在天湖美镇、蓝湖郡、中华坊、  
恒大华府调查访问的106位住户中，  
**62.3%**的住户喜欢阅读且长期订阅时报，  
**75.5%**的住户坚持每周读时报，  
**79.2%**的住户认为时报贴近生活，  
深刻理解他们的生活方式。

全面覆盖，深度吸附。  
重庆时报，最具高端人群覆盖力!



5月19日至20日，  
在大众、重庆和凌、重庆正典、重庆星顺  
等高端4S店调查访问的105名顾客中，  
**65.7%**的顾客长期订阅时报，  
**66.7%**的顾客坚持每周读时报，  
**60.3%**的顾客认为时报信息全面，  
选题独到，评论新锐。

独立精神，非常视野。  
重庆时报，最具价值资讯吸引力!



5月19日至20日，  
在大都会、美美百货、星光68、北城天街  
守候访问的105名顾客中，  
**60%**的顾客长期订阅时报，  
**61.1%**的顾客坚持每周读时报，  
**79.7%**的顾客认为时报资讯权威有价值，  
直接影响到他们对时尚消费的认知和选择。

城市生活，权威导向。  
重庆时报，最具时尚消费影响力!

