

快速了解项目进度和客户诉求

商机背景

- 客户为了解决什么问题做了这个项目的立项开发
- 客户基于什么原因，选择了我们宝锐，有没有其它选择，为什么没选、选了
- 这个商机可以给我们、给客户分别带来多少收益/年（近3-5年）

项目进度和关键节点

- 市场调研
 - 专业度足够的情况下可以参与
 - 病理
 - 诊断
 - 学术、技术前沿
- 预研
 - 关键，尽量参与
- 立项
- 设计开发、原料匹配
 - 关键，必须参与
- 研发资料输出，工艺转化（研转产）
- 临床试验、注册申报
 - 主文档备案、国标等文件，公司级别推动
- 获得注册批文，量产
 - 可跟进客户的市场部门产品反馈

竞对威胁

- 我们是否是首选原料，如果不是，首选是谁，双方的差异是什么
- 潜在威胁分析：价格竞争、竞对产品迭代性能提升

核心逻辑

- 目标、现状、找出差异，想办法解决
 - 性能差异
 - 研发、技术支持、王总
 - 质量差异
 - 技术支持、王总、QA
 - 价格差异
 - 部门内沟通、时总