

inhouse 行銷同學 - senior

定義目標客群	inhouse 行銷同學 - senior
--------	-----------------------

○ X △

顧客簽約原因	自己-野薑設計	對手	對手	對手 C - 個體戶接案
1.設計感佳	○	○	○	△
2.專案管理流程佳, 能穩定交貨	○	○	○	X
3.了解銷售漏斗品牌	○	○	△	X
4.後續維護服務完善	○	○	○	X
5.可協調公司內利害關係人	○	○	○	X
6.有相關客戶案例	△	○	○	△
7.費用實惠	△	○	X	○

野薑強項	野薑設計主要被買單是專案管理佳, 穩定交貨, 對 senior 行銷同學來說, 穩穩交貨, 和組內的人員團隊合作, 是蠻重要考慮
------	--

野薑自評	和另外兩家比起來, 野薑沒有特別突出, 基本上過到這一關, 設計感和專案管理, 這兩項都已經是基本工, 野薑的確沒有特別突出 (苦惱
------	---