

致客户公开信

时光荏苒，不知不觉中已经来到我们全面转型的第五个年头。

五年前，给每个客户发出最后一封邮件，将自营外贸业务移交的那一刻开始。感激、忐忑、不舍的心情始终伴随。因为客户信任，所以我们胸怀感激；因为长期合作，我们之间已经逾越了文化、语言鸿沟，习惯了这种工作和生活方式，所以会有不舍；而忐忑，是伴随我们转型前期的主旋律。

放弃稳定的客源、熟悉的盈利模式和成型的思维方法，全面转向全新的领域和不确定性拉满的行业，是挑战，需要很大的勇气；是破釜沉舟，需要很大的决心。再者，团队成员的稳定和意愿，是指引我们做出这个艰难决定的最重要因素之一。黑白颠倒的作息时间，满世界飞奔去参加展会、拜访客户，收获的同时亦有失去，将更多时间留予家庭和生活，或许是团队的现实最大期许，也是最现实的原动力。

也许草率、也许莽撞、但绝不冲动，有一腔热血的同时思路清晰。“技术不够，服务来凑！”当初想好的失败借口的一句调侃，也是自我认知的真实写照，最终成为我们安身立命的基石。技术上，没有难题，事在人为，学习、补充专业人才。服务意识、责任心，才是植根我们长久发展壮大的法宝。

“不做一锤子买卖！”——当初选定的这个土味十足的口号，现在才发现，它才是最契合我们理念的核心价值观——务实、诚信。

这几年里，我们有过踌躇，面对不确定性，不知道未来的路到底如何；有过挫折，频繁面对客户时刻变化的要求；走过弯路，因为过分的打磨产品而忽略了交期。而这些难题，在我们共同努力下，一一得以完美的解决。更重要的是，我们获得了经验，如何正确的运营一个网络数字营销服务商的宝贵经验。

完善的服务流程、客户的保障制度、产品的质量控制体系、项目的测试和交付机制以及售后服务。这些，我们都开诚布公，以文件的形式提前公开给予承诺、签约、兑现。

五年时间，是我们计划内的试行阶段，长远发展本就不会一蹴而就，也不能。尤其是服务行业，不能参杂任何的短视行为，慢慢积累口碑、好评和人脉。依靠客户的介绍，我们逐步的获得持续的客户资源。确保自身的资源和服务产能，匹配合适的服务客户数量，保证产品和服务质量为首要目标。

“言必行，行必信，信必果！”

最后，感谢您对我们网站的关注和支持。

seogo易欧数字营销优化团队

2024年4月初