

惠通二手卡板最能体现代表中小企业的利益

我们应该值得思考的是，有些人第一天就想尽快成为大企业家的想法，这样的想法越急功近利，永远成为不了，这个问题是很值得探讨的。



其实惠通卡板并不是在卖那些二手卡板托盘地台板之类的，而是想通过它来向大家表达创业过程中的一种想法和看法，二手卡板只是我们的一种方式而已，实际上，我们是想展示持久的创业激情，持久永恒的信念和我们真正做得好的一面，加上我们的创新思维呈现出我们哪些地方是做得最好的，怎么样才能更好的服务别人。



但是很多人都是为了卖二手卡板，用的书生商友，天助，神兵科技其他相关垃圾广告发布的群发软件越来越先进，他们企图争取发布更多的商机曝光率来达到实现占领或垄断这个行业，其实他们没有想到的是他们已经开始远离了消费者真正的需要和想法，垃圾信息无论你发布再多，也没有什么多大意义，时间将可以验证所有的一切；

很多同行和网民确实看不懂惠通卡板到底

[从哪些方面可以看出惠通卡板在二手卡板托盘行业界中是真正代表中小企业的利益]

1. 我们从 2009 年下半年至 2010 年做二手卡板托盘行业项目都不是为了挣钱才干的，而是为了项目去做的，不是说惠通卡板把自己看得很高，而是在当时的 2009 年下半年至 2010 年确实存在人工物价上涨，企业利润缩水现象，因此，二手卡板托盘行业应该是有一定的消费市场的，这个想法的出发点不是代表一个或者几个中小企业的利益想法，而是代表广东省内珠江三角洲地区的一群中小企业的利益想法；
2. 我们在做每一件事情都是必须经过思考的，首先想到客户需要什么？什么时候做？谁来做好它？如何样才能做好它？用多长时间？哪些是我们该做的？哪些是我们不该做的事情，这些事情都要做个理智的判断再去想办法如何才能做出更好的效果；



在这里我们可以举一个真实案例，例如：客户是如何找到我们的，是通过百度找到我们的，为什么选择了我们这家二手卡板托盘地台板服务商，可能是我们惠通卡板有良好的信誉和排名是一方面，我们可以也简单得出一个结论：惠通卡板的服务质量保障、信誉**人气**和人才技术等多方面的因素确实是在某种程度方面确实是真正得到客户的认可和信赖的，那我们可不可以利用我们的技术实力优势，人才优势，通过我们掌握一定的先进互联网技术团队，用我们的推广和分享二手卡板的经营方式来帮助推广客户的产品和服务，让客户可以实现更多的订单机会，惠通卡板的订单机会是不是也会跟着上升了，同时还为客户提供最有力的物流周转成本控制方案和中小企业的推广营销方案。



这一点，二手卡板托盘栈板行业中的任何一家企业或者任何一家个体中间商确实是做不到的。