1接单前请慎重考虑自己的时间和能力，不要轻易接！轻易退！大部分沟通都是在我们的订单系统上，也有专门的售后负责问题交流的催促，沟通等一系列事情。你确定接单后我会告诉你售后的联系方式.接单成功后，这个单子我就交给你，不会交给别人了，技术问题都和售后交流，我只负责派单，一旦有特殊情况，弃单，请提前，及时告知我，不要突然消失，这是基本素质。但是如果总退，总接，我也会考虑你是不是能力有限！

2接单后，不要自己想当然的在那里做，方案，思路，有问题不理解，有功能要求需要降低，都要及时在系统上/QQ售后和客户交流，免得做好后偏差太大，你白费辛苦，客户不满意，大家都麻烦。

3涉及到硬件费的，请提前列好硬件清单上传到系统/无系统账号联系售后要模板，然后通知售后，审核通过，让你买你再买，最后也是根据你传的清单来报销。切记，你传的是多少，报销的是多少，表格后面的运费是你买件的时候硬件卖家到你那里的运费，下面的成品邮寄费是你给客户邮寄的运费，如果你传的里面没包含成品邮寄费，那就邮寄到付！！！毕竟是初次合作，所以硬件费用是做好后和首付一起支付，因为出现过技术员拿硬件费跑路的情况，当然，您不用担心我这边，我这边要不给你钱 你也不会给我发东西，我不可能有这闲情雅致让你白做，对我也没好处。（如果出现特殊情况，比如我这边单方面毁约，但是你那边硬件通过审核，已经买完了，这个我不会让你白掏钱，你找我来谈，我会报销）

4具体的交付方式是你做好后，录像演示下做好的效果，客户这边觉得效果可以，达到要求了，售后会给你固定日期的结款语，（结款日为每月的15日/30日）你把做好的东西发来，打款方式是支付宝转账，联系财务，有问题咨询售后，个别没有支付宝的会微信转账。有什么问题你给修改下，客户不懂的地方你给答疑下，2周售后期,售后没问题了另一半，同样是统一结款日结款。我不会差你一分钱，前提是你别差我任何事。

5确定接单后，会给您售后联系方式，合作几单互相了解信任，获取系统账号，方便在系统上和客户交流。正式技术员可以看到系统上的所有订单，时间和价格，还可以自己抢单，自己申请加价，非常高大上。

6期待能和你长期合作，说实话，招个靠谱，有能力的技术员不是个容易的事情，所以我会非常珍惜和你的合作机会，希望你也能够尽职尽责，咱们合作愉快，共赢合作。