

数字化复制  
销冠团队

销售琦招



# 数字化复制 销冠团队

王钊琦 销帮帮创始人兼COO



关注“销售琦招”看看号  
获取更多资讯



# 数字化复制 销冠团队

销售琦招

王钊琦 | ZhaoQi Wang

销冠课程主讲师

销帮帮联合创始人兼COO



这个时代  
能打的**销售**是什么样的？

---



这个时代能打的销售是什么样的？

## 传统销售

苦大仇深、吃苦耐劳

有极强的职业认同感


要强性强、目标感极强

数字化思维和工具武装

团队协作作战先进组织

以快打慢、快速攻破

## 数字化销售



数字化时代，  
CRM的**核心价值**是？

---



CRM最大的价值点是？为什么要买一套CRM系统？

## 时代趋势

- 数字化是一家企业必须要践行的事情

## 以客户为中心

- 提升用户体验  
奠定企业的  
数字化基座

## 复制销冠

- 沉淀销售管理方法论，打造数字化销冠团队



关注“销售琦招”看看号  
获取更多资讯





# 如何缓解 销售的业绩焦虑？


---



如何缓解销售的业绩焦虑?

对销售路径有清晰认知，  
你就不会有业绩的焦虑。

---



# 业绩增长 的突破口在哪？

---



业绩增长的突破口在哪?

销售额=流量×客单价×转化率。

\*辅以的转化周期。

---



如何洞察  
成交不了和赢单不足的本质？

---



如何洞察成交不了和赢单不足的本质?

### 第一项排查

是不是成交周期有问题?



### 第二项排查

是不是创建商机标准有问题?



### 第三项排查

是不是商机储备有问题?



### 第四项排查

是不是转商机率有问题?



### 第五项排查

是不是转出率有问题?





如何用10秒  
吸引住客户？

---



## 如何用10秒吸引住客户

01、多用数字和短语

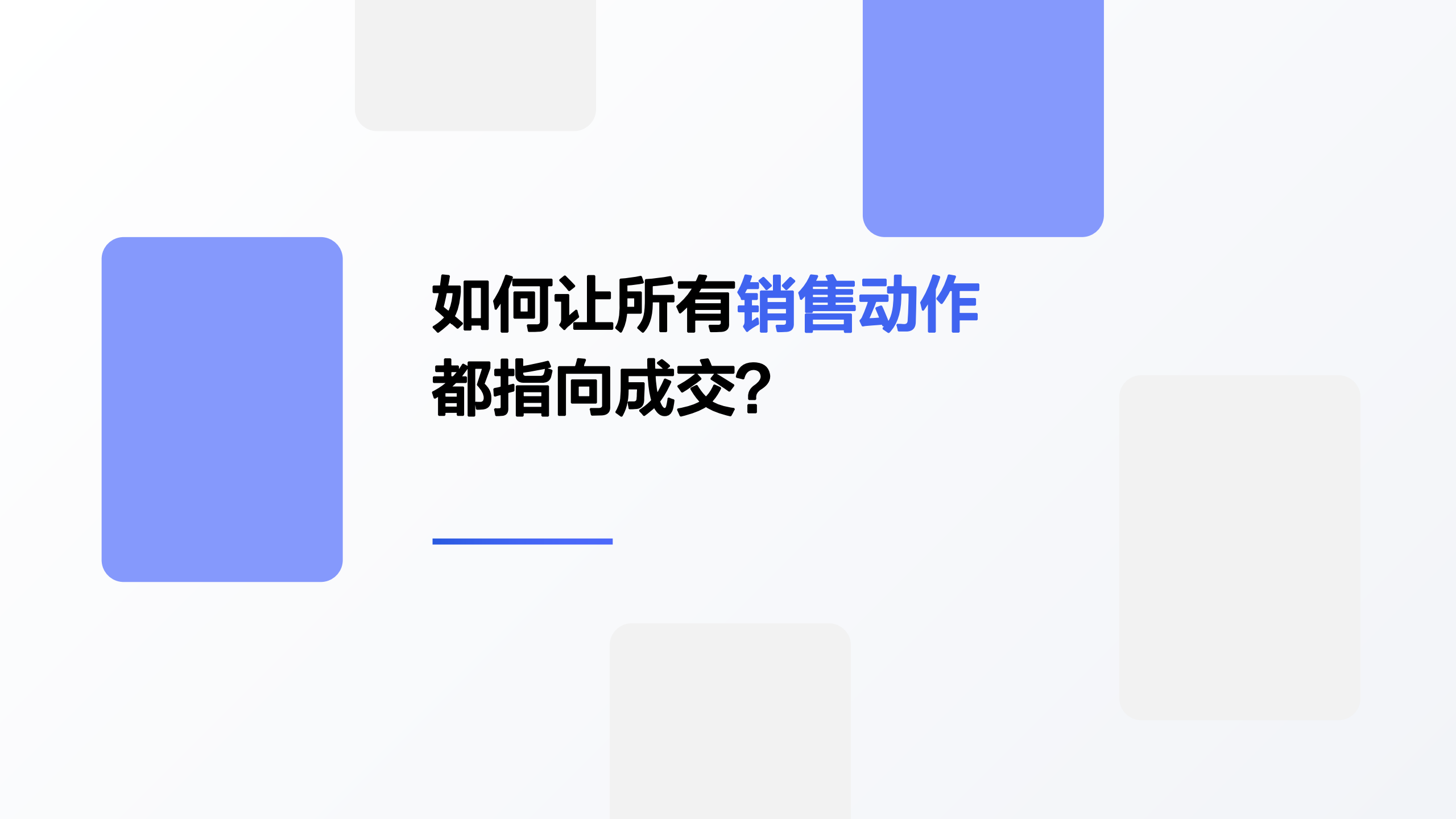
02、重要信息往前说

03、沟通内容提前写

04、换位思考引共鸣

05、故事方式巧沟通





如何让所有销售动作  
都指向成交？

---



## 如何让所有销售动作都指向成交？——三条核心路径



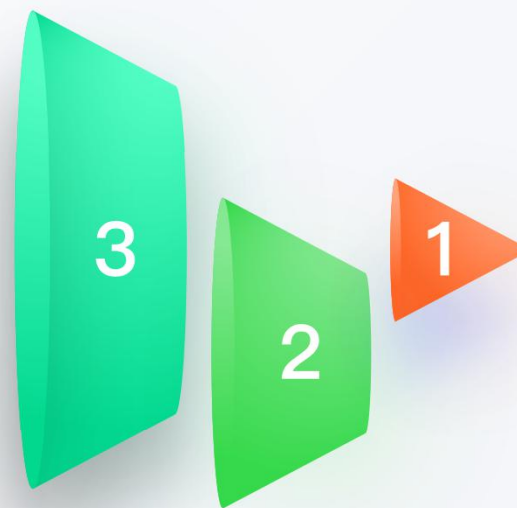
路径一：理解成交脸，建立成交画像。



路径二：理解完整的成交链路，建立全局观。



路径三：理解销售全流程的核心指标，建立数据模型。





## 如何让所有销售动作都指向成交? ——三大核心方法

### 重点客户 重点跟进

时间要合理分配  
在符合**成交画像**  
的重点客户身上。

### 销售动作与 成交链路对齐

确保销售动作不  
变形，全部**指向**  
**成交**。



### 对齐目标差距 适时调整节奏

根据**目标完成情**  
**况**，及时调整手  
头工作。



**构建一支能打的销售团队  
需要具备哪些条件？**

---




构建一支能打的销售团队需要具备哪些条件？

建立世界一流的  
招聘评估体系

建设可量化、可评估、  
可预测的销售培训体系

用数字化系统  
沉淀方法论



如何让销售业绩  
从失控到倍增？

---



如何让销售业绩从失控到倍增——活数据



## 销帮帮CRM直播专享福利



### 创始人1V1交流

在直播间下单即获抽奖机会



### 凯文·凯利《失控》

在直播间下单即送

# 数字化复制 销冠团队

销售琦招





# 在充满不确定性的市场中 如何构建反脆弱系统？

---



在充满不确定性的市场中，如何构建反脆弱系统？

有数字化系统的企业  
具有反脆弱性。

---



关注“销售琦招”看看号  
获取更多资讯

2022年10月10日

销帮帮数字化增长

最佳实践白皮书即将**重磅发布!**

