

数字化复制“销冠团队”

——复制驱动力

销帮帮创始人：王钊琦



从CTO到COO的巨大跨越



转化率从2%到25%的增长奇迹



从小白到“销冠团队”的华丽变身

目录

1、人的内外驱动力

2、数字化思维驱动

3、学习型组织驱动

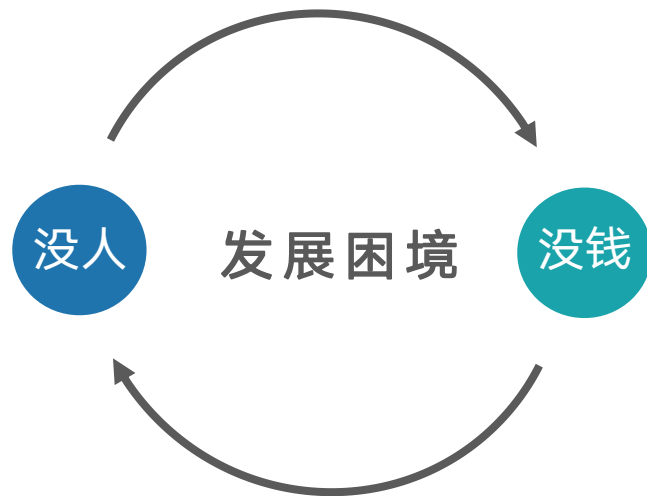
Part. 01

人的内外驱动力



初创团队，没人没钱的困境下，

如何激发人的驱动力？





钉钉的“疯子精神”从何而来？

金钱的刺激是短暂的驱动

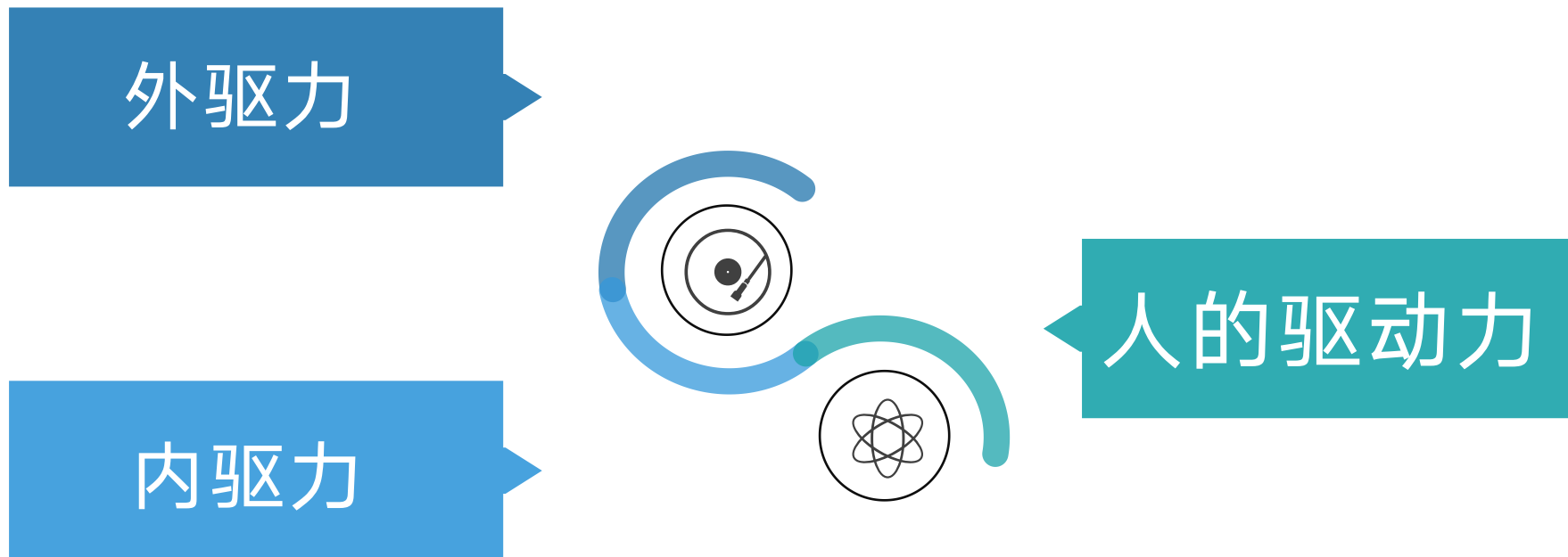


如何用数字化思维

打造团队的外在驱动力？



驱动力不足是团队管理的问题





打造外驱力管理的最小闭环





目标管理

目标值设置 指标设置 参数设置 导入

合同金额 合同回款 签约合同数 产品销量 新增客户数 跟进次数

简介： 设置合同金额或者订单金额为员工绩效目标
单位： 元
考核范围： 全公司

员工目标 部门目标 选择查看对象 点击搜索或筛选人员 选择查看时间 2021财年 全年

姓名	部门	全年目标	2021-01
花木兰	花氏家族	10,000,000.00	833,333.33
秋霞	花氏家族	10,000,000.00	833,333.33
总计		20,000,000.00	1,666,666.66

业绩目标 全公司/本月

合同金额

9,506,560.00 元
已完成值

83,333.33 元
目标值

首页看板【目标管理】，按周/天、不同数据维度分解目标为可执行动作



访客计划

全部 我执行的 下属执行的

范围筛选: 执行人 请选择 访客计划状态: = 选择计划状态 关联客户: = 客户名称或电话搜索

< 2021 7 >

日	一	二	三	四	五	六
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

2021-7-29 下属员工的访客计划

姓名	计划数量	完成数量	完成比例
方淑佳	3	1	33%
王理	1	1	100%
张文强	1	1	100%
陈佳新	2	1	50%
方月	3	3	100%

共 9 员工 < 1 >

00:00 12月客户回访
b 方月 陈佳新

00:00 新签客户回访
刘霞 b 方月

09:00 钉钉
陈佳新

10:00 钉钉
方淑佳 王理

14:00 钉钉
曹丽华 方淑佳

工作通知:杭州道邦网络科技有限公司

客户退回公海池

您的客户'上海北锐工具有限公司'等5位客户通过公海池规则(无新建跟进客户规则)被退回客户公海池。

销帮帮CRM 昨天 09:08

[查看详情](#)

销帮帮CRM

智能助手: 优良客户不录入数据提醒

优良客户已经5天没有录入数据, 请及时跟进

销帮帮CRM 昨天 09:10

[查看详情](#)

销帮帮CRM

即将退回公海池

您的客户'四川海源茂汽车服务有限责任公司'等6位客户将在3天内退回客户公海池,请及时跟进。

销帮帮CRM 昨天 09:12

三个步骤：库存+分配+公海池捞取

三个标准：可规范+可执行+可量化



【PK榜】看日盘活量排名，结合奖惩制度

杭州道邦网络科技有限公司 旗舰版

首页 图表中心

审批 99+ 消息 99+ 帮助 管理中心 方淑佳

绩效PK

跟进客户数

注意：指标在设置中被编辑后，新的数据同步大约需要5分钟。

员工跟进客户数pk

时间选择：本月 范围选择：电销二组

员工	部门	跟进客户数(个)	排行
刘蕊	电销二组	1133	1
袁余萍	电销二组	1057	2
王元凯	电销二组	1008	3
楼柏涛	电销二组	945	4
程文彬	电销二组	896	5
解疑	电销二组	784	6
陈佳新	电销二组	750	7

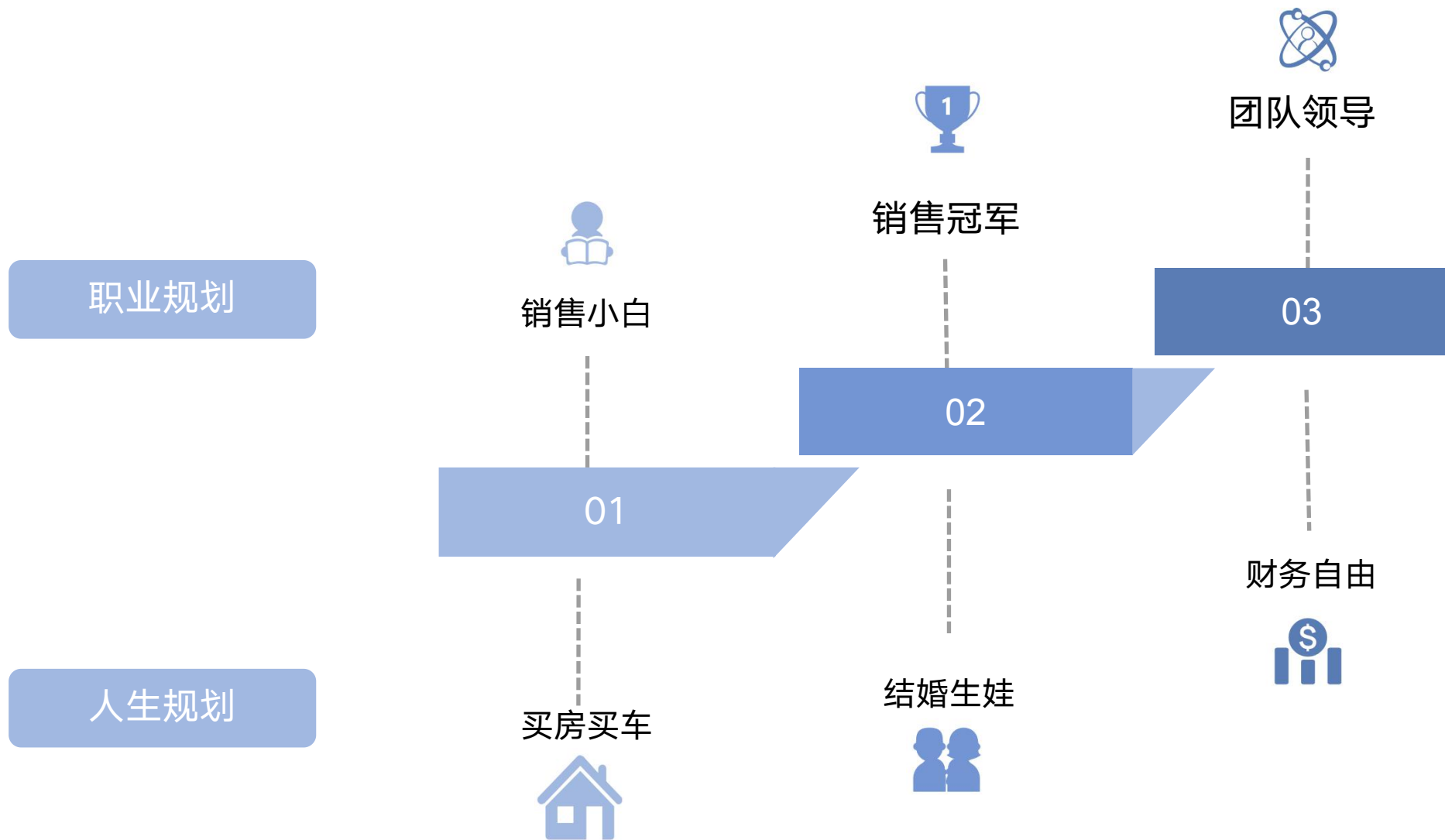
活动分析 线索分析 成功部数据统计 客户分析 资金分析



有效的管理可以带来
极强的外在驱动力



人的内驱力往往来自于对未来美好生活的向往





员工和团队的和谐发展

“主人翁意识”

Part. 02

数字化思维的驱动



如何实现客单价40%的增长？

通过数据洞察问题

数字沉淀

通过横向比较人，纵向比较时间找到问题背后的原因

成因分析

通过优秀销售的销售数据分析，找到破题“魔力值”

破局方法

通过系统，每天观察监控执行效果和数据变化

高效执行



转化率实现3倍的突破性增长

转化率的“魔力值”：

三个月时间，有效联系率从30%到90%的转变



跨生态实现“销冠团队”的复制

全新生态，全新游戏规则

全新生态，全新客户画像

全新生态，全新竞争对手



合理的目标预测，需要依靠两大数字化工具的使用



客户分层



商机管理



从一个客户成交旅程的视角出发，对客户进行分层



- 客户分层 规则制定
- 标准执行动作 规则制定



增长公式：

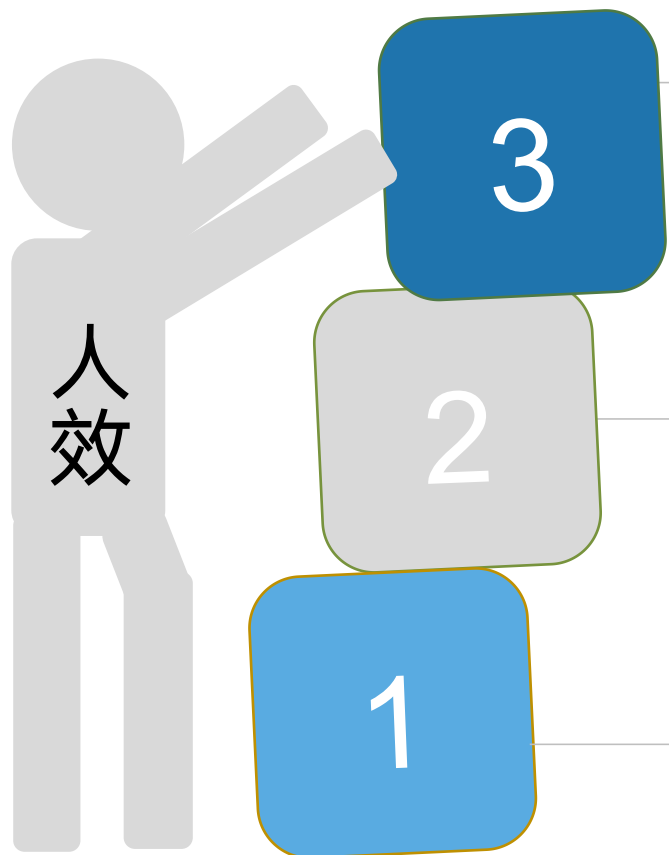
$$\text{销售额} = \text{流量} \times \text{转化率} \times \text{客单价}$$

业绩结果

客单价

转化率

转化周期



业绩提升：
如何提高人效值？

人才培养：
一个销售的成熟期到底有多长？

数据穿透：
如何将目标业绩穿透到个人？



线性系统的理解：调整入参，可以改变业绩结果

$$y=f(x)$$

线性系统： x：输入值（工具包、话术集、培训体系.....）

y：输出值（销售额、人效、转化率.....）

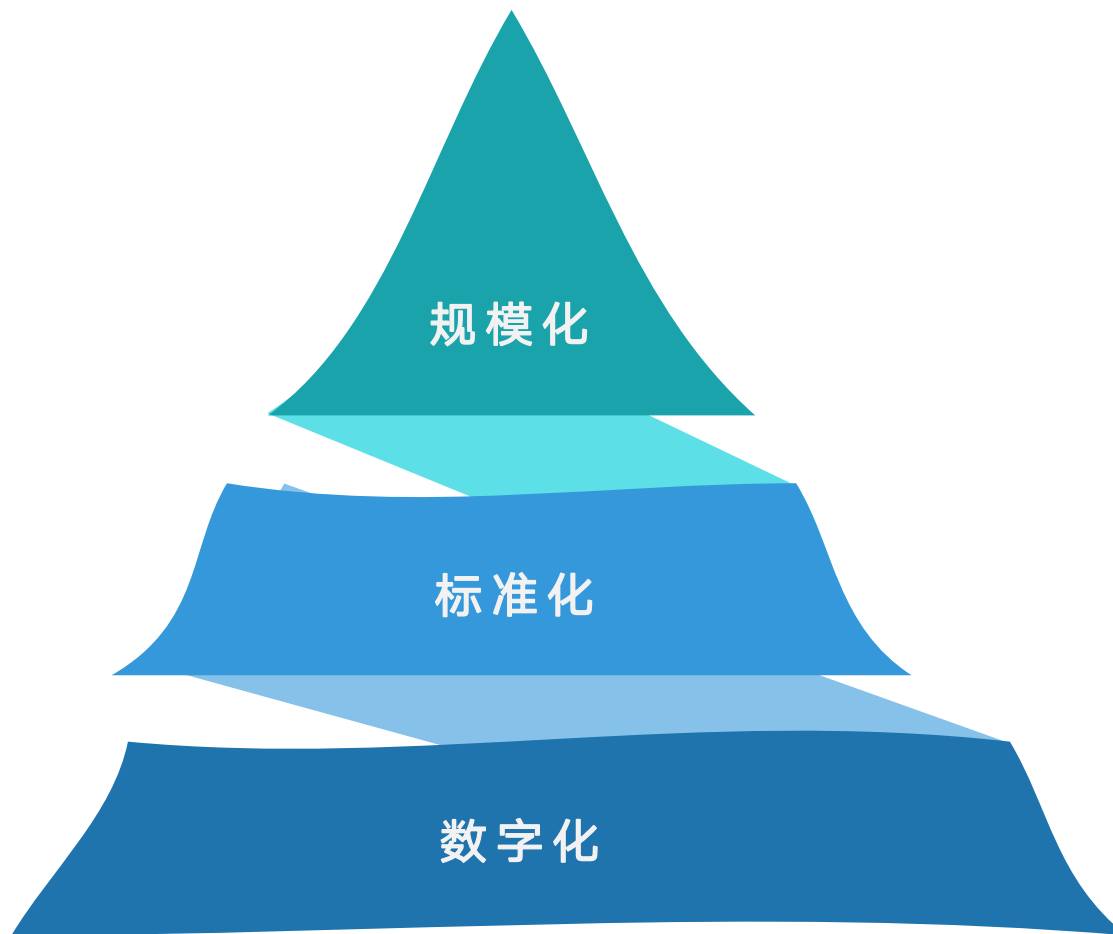


销售过程到底管不管？

好的过程管理才能带来销售团队的规模化增长



数字化驱动规模化增长



Part. 03

学习型组织的驱动

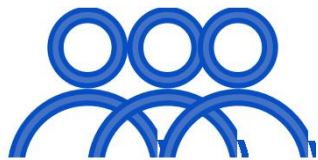


要求员工不断学习是不是剥削？



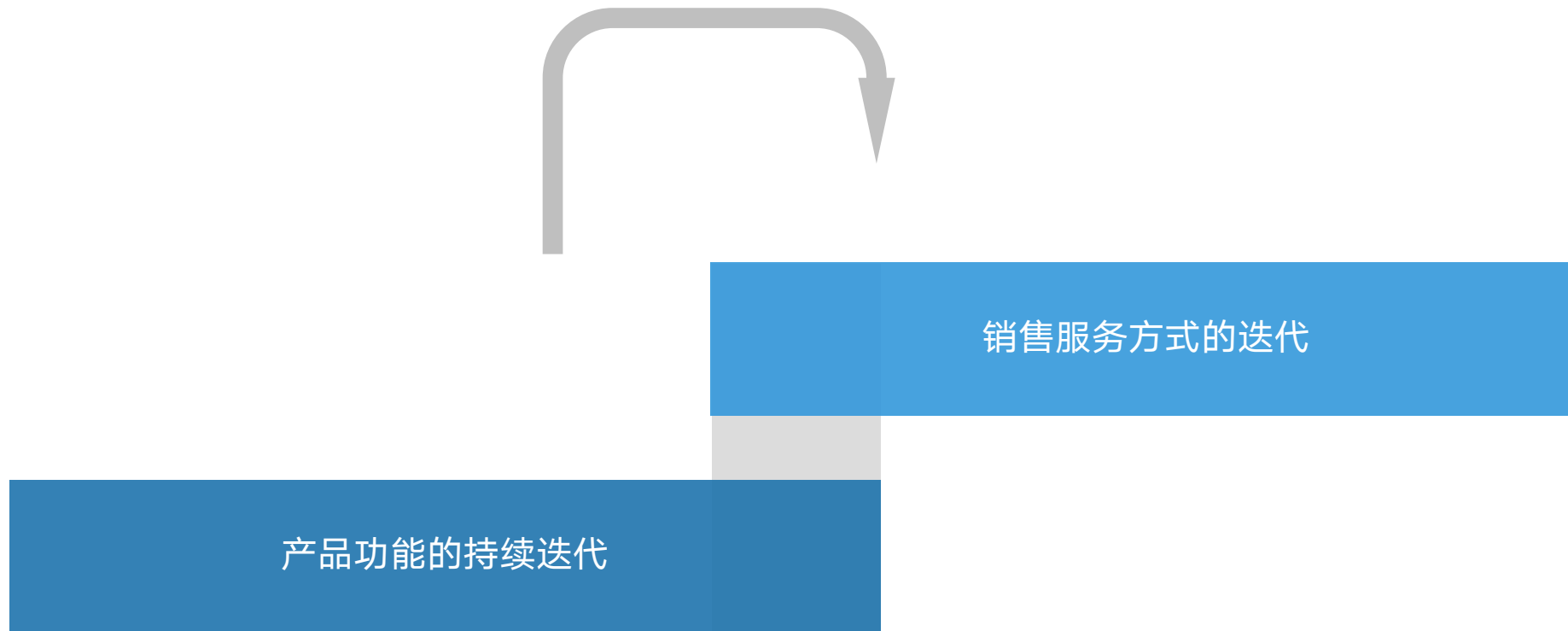
个人

利己



团队

利他



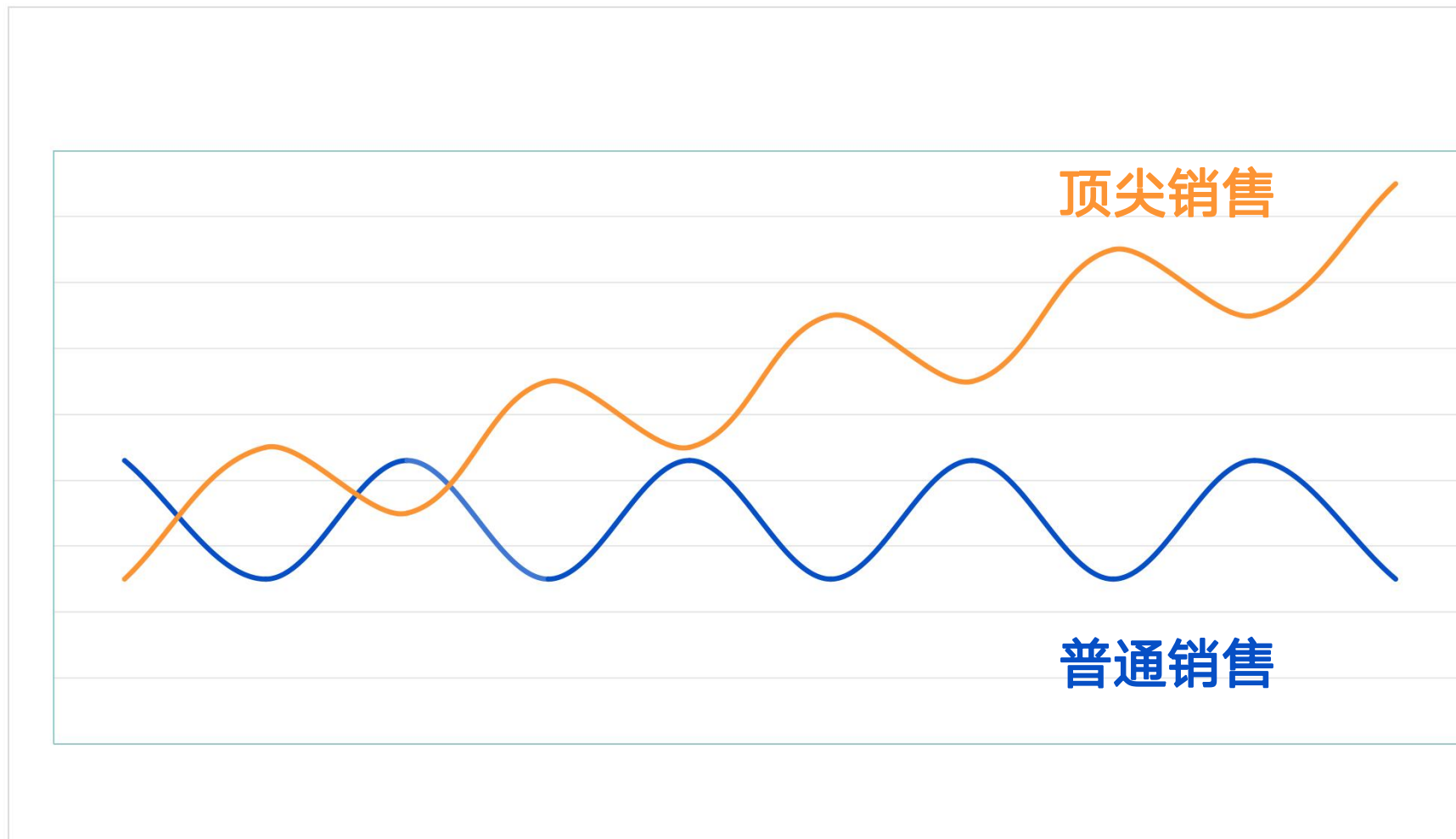


顾问式销售的复杂度：

需要极强的学习能力，才能覆盖多行业多业态

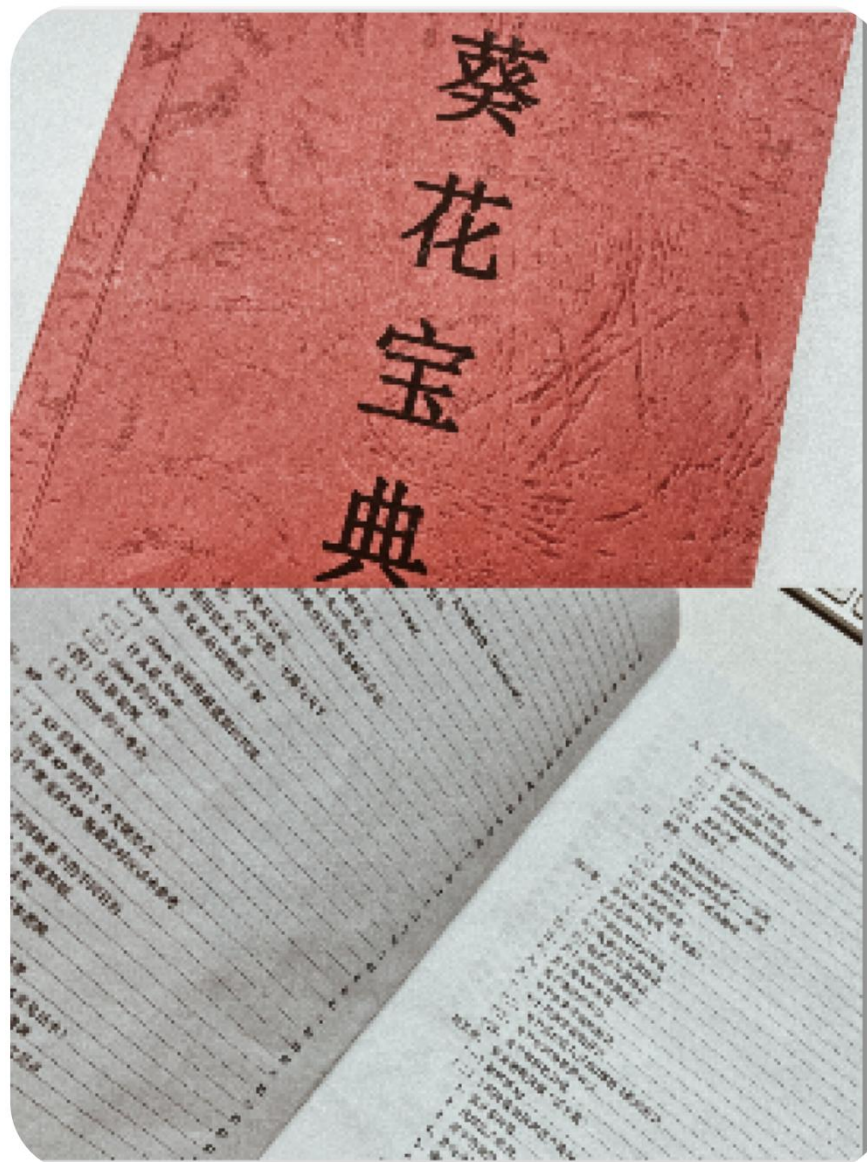


销售职业生涯的发展需要





沙龙文化





小结

- 1、从外到内打造人的驱动力
- 2、用数字化思维沉淀管理方法论
- 3、学习型组织促进员工和组织的共同成长



销帮帮简介

销帮帮是一款创新的移动CRM专业应用，以优秀的用户体验、轻量化设计、协同办公的移动互联网理念，完美融合客户管理、销售管理、进销存、资金管理、工单等核心功能于一体，让CRM成为销售人员的打单利器。

销帮帮致力于用先进的云计算、社交化、移动化与数智化技术为企业客户提供营销与客户数字化解决方案，帮助客户实现全渠道客户连接、客户全生命周期管理与精细化销售过程管理，助力客户洞察客户与市场变化，实现规模化增长。销帮帮还具有强大而灵活的“PaaS+BI+低代码+Open API”平台，满足企业个性化业务需求，实现敏捷交付，随时响应市场与业务的变化。



Thanks



欢迎钉钉扫码
申请免费试用