

数字化复制销冠团队.

懂客户更懂增长.



数字化复制 销冠团队

销售琦招

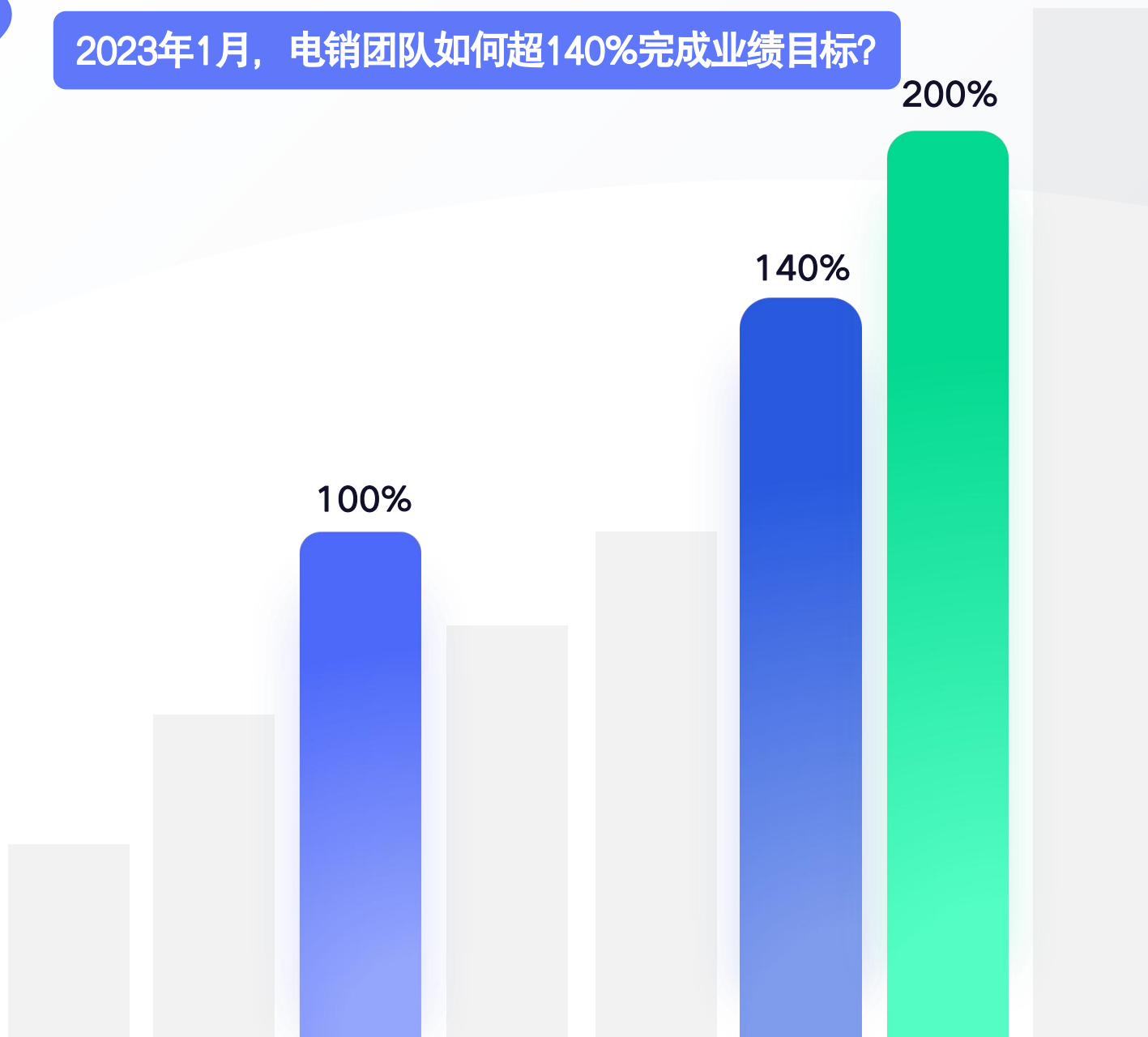
王钊琦 | ZhaoQi Wang

销冠课程主讲师

销帮帮联合创始人兼COO




2023年1月，电销团队如何超140%完成业绩目标？



外部因素：
经济发展环境利好趋势
市场信心逐步恢复



内部因素：
数字化基因激发“增长”
爆发线



为什么要上一套 CRM系统？

—— No.1



企业为什么要上一套CRM系统?

数字化时代 CRM的**核心价值**是?

帮助企业经营好客户 提升销售业绩



企业要上一套怎样的数字化系统?

宏观经济发生根本性转变，

企业的经营主体开始思考如何**围绕以客户为中心**

的思路来提升企业的销售业绩。



电销团队1月份如何完成140%业绩目标?

找方向.
发现业绩“魔法值”.





如何发现 “魔法指标”？

—— No.2



1、什么是“魔法指标”？

魔法指标是指：

对业绩结果能产生杠杆效应**的销售过程指标**



2、如何理解客户成交旅程，分解成交过程？

数字化复制
销冠团队



客户成交三大核心旅程.

细化客户阶段， 明确不同阶段核心定义。





3、如何构建销售漏斗模型？

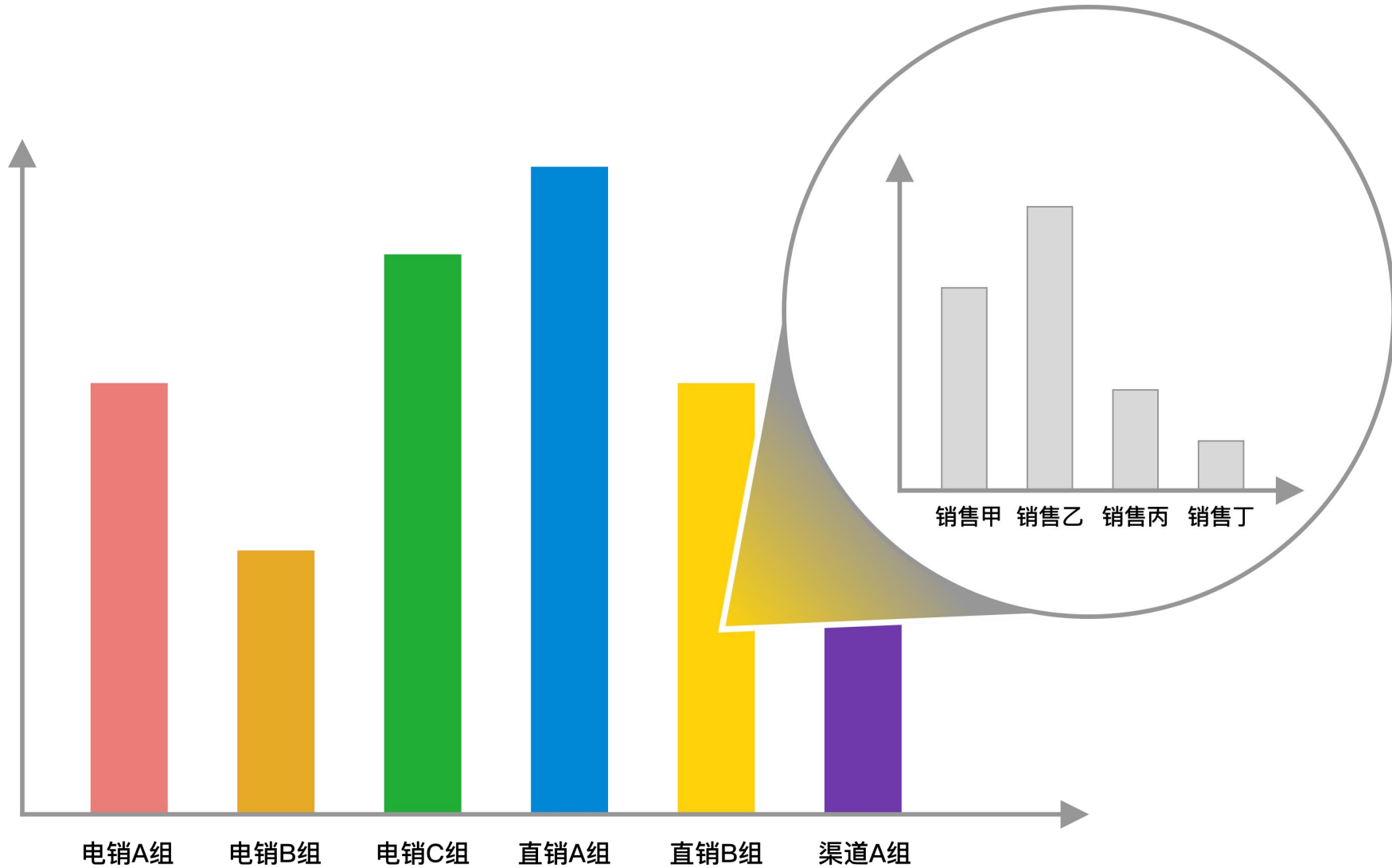
提取客户阶段核心指标.

构建销售漏斗模型.





4、如何通过数据穿透，找到魔法指标？



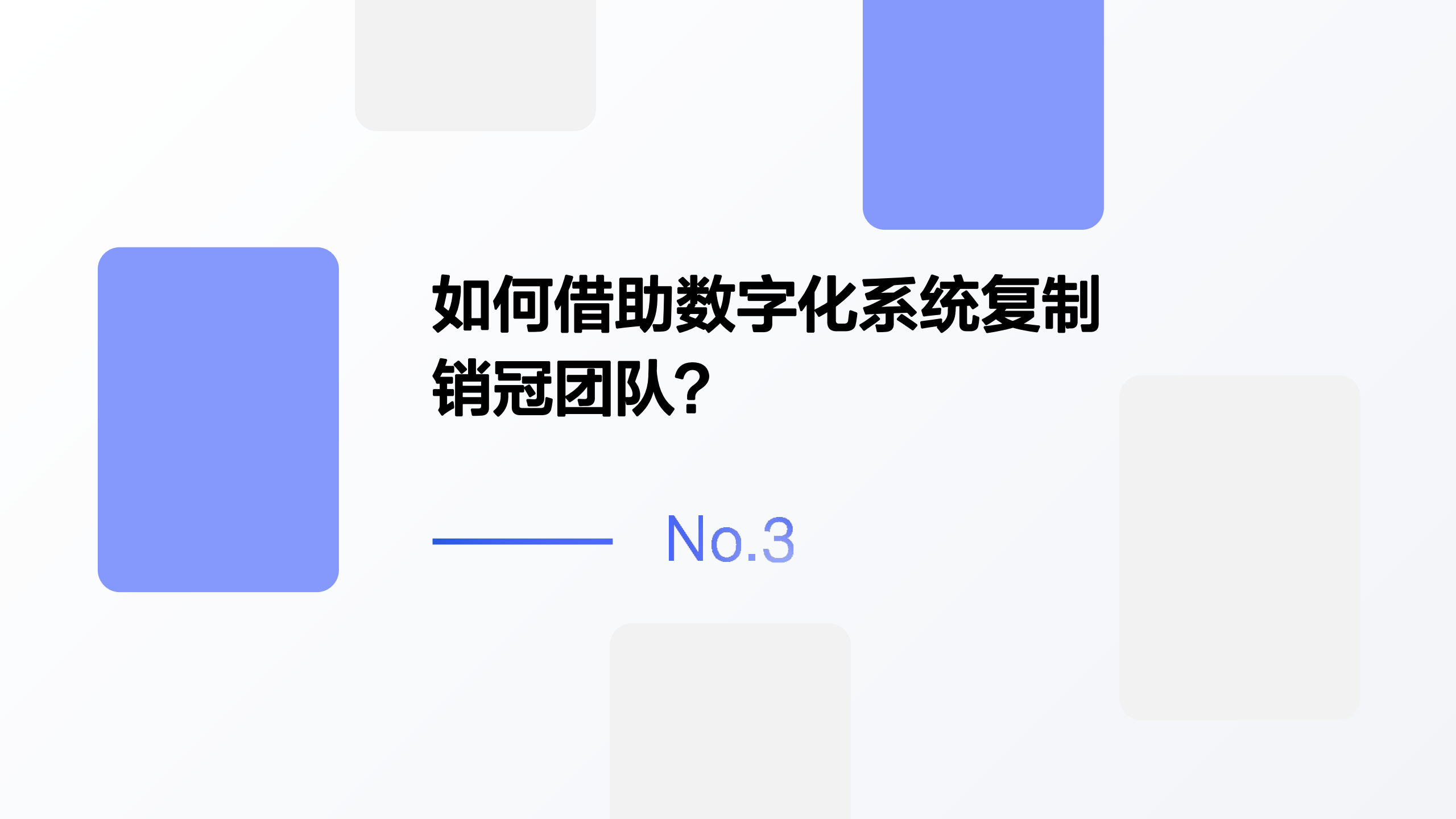


5、模型优化，实现业绩倍增

制定魔法指标目标值.

全员冲击目标结果.





如何借助数字化系统复制 销冠团队？

—— No.3



用数字化复制销冠团队——PK文化建设



PK文化建设



寻找差距



对齐标杆





用数字化复制销冠团队——销售培训体系建设

借助数字化系统
构建培训体系



阶段性考核
持续跟踪培训结果



培训结果要对销售个体
产生持续性正向改变





用数字化复制销冠团队——销售的心态建设

1
如何理解客户的“情绪”？



2
如何理解客户成交的“场”？

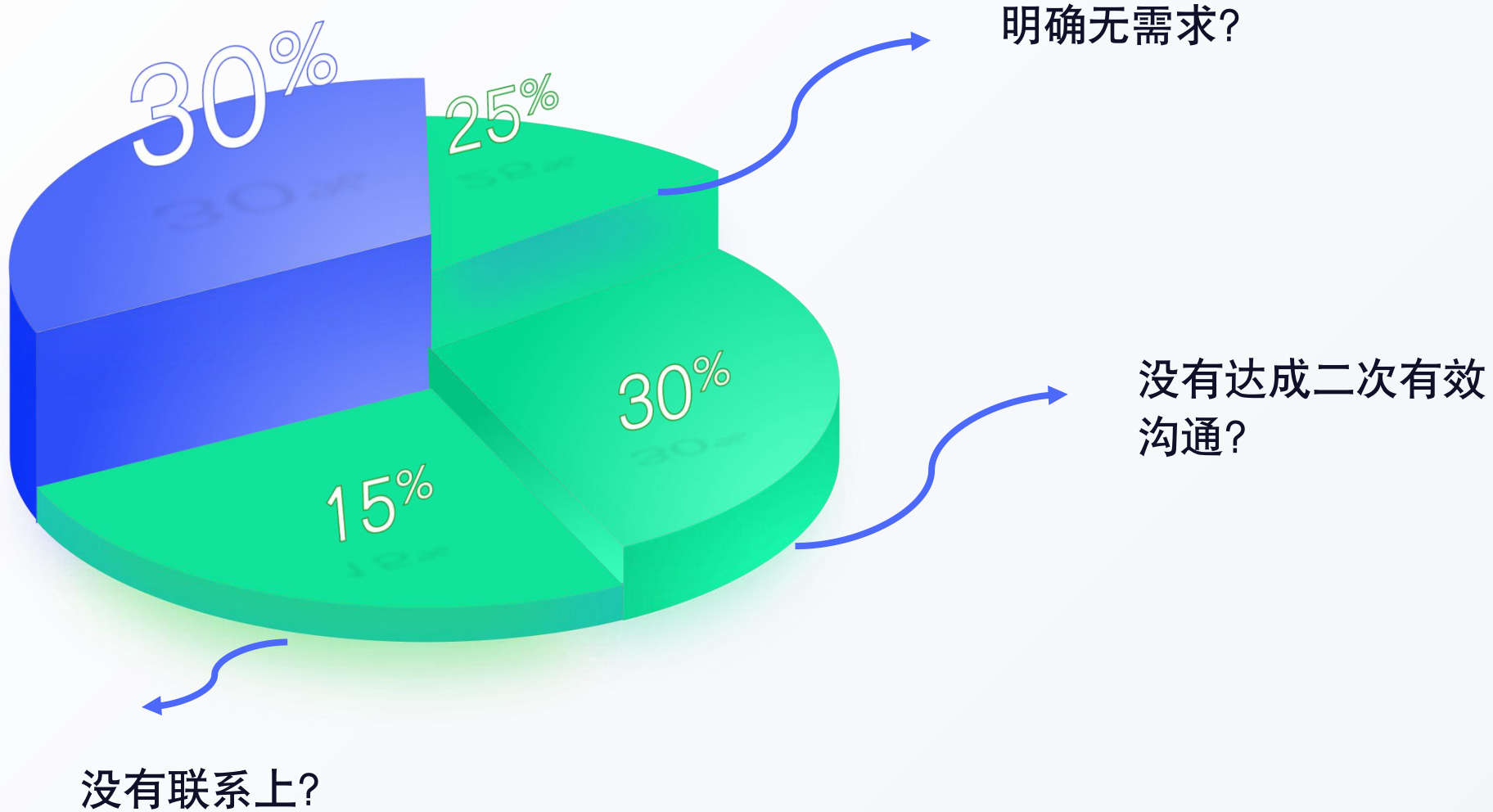


3
如何理解客户的“角色”？





销售培训体系建设——可量化





为什么要选择 销帮帮CRM?

—— No.4

匠心做产品，热心做服务 10000+用户五星好评

数字化复制
销冠团队



系统的持续性、安全性、稳定性具有保障，对提高销售系统的整体工作效率有极大帮助



如今我们早已不是合作伙伴,而是知心老友.希望他们用心的淬炼之作能够帮助更多的企业进步!



我们综合比较国内主要CRM系统，发现销帮帮的业务系统整体智能化程度很高，可以随意根据公司情况配置流程，非常适合IT行业



销帮帮是一款真的非常适合互联网，电商化的公司，用心去体验每一个细节，会发现，你会喜欢上它的。



从服务角度来讲响应及时，不会感觉到面对的是冰冷冷的人工客服。总体来估算提升20-30%的管理效率不夸张。



始终及时响应客户，让人十分安心。不论是咨询还是技术支持，都非常迅速。



操作极为方便，尤其是数据功能，非常棒。最后还得提一提售后服务，有问题马上响应，值得五星推荐！



最后要郑重感谢下销帮帮的服务，服务做得非常好，非常满意，我遇到的问题实时帮我解答，之前还抱着试试看的态度，现在信心满满。

7 x12小时 快速响应

两周快速迭代

坚持客户共创



服务方式

- 在线咨询
- VIP群服务
- 定期售后VIP群直播



服务支持

- 新手入门视频教程
- 热门行业解决方案
- 基础操作文档
- 用户常见问题解答
- 帮助中心进阶教程
- 企业数字化落地精品课程

客户管理+销售自动化+PaaS平台+数据洞察+智能 workflows

功能强大 · 满足个性化需求 · 让业务随需而动



7 x12小时 快速响应

两周快速迭代

坚持客户共创



服务方式

- 在线咨询
- VIP群服务
- 定期售后VIP群直播



服务支持

- 新手入门视频教程
- 热门行业解决方案
- 基础操作文档
- 用户常见问题解答
- 帮助中心进阶教程
- 企业数字化落地精品课程