

钉钉 X 销帮帮CRM

数字化复制“销冠团队”

——复制成交能力

销帮帮创始人：王钊琦

目录

CONTENTS

- 行业成交能力的复制
Industry Transaction Case Replication
- “异议处理”能力的复制
Objection Handling Ability
- 新人成交能力的复制
New Sales Clinch A Deal Ability



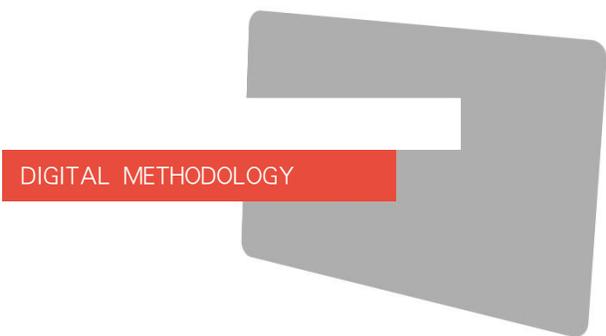
通用型软件如何在细分行业 复制成交能力？



1

行业成交能力的复制

Industry Transaction Case Replication



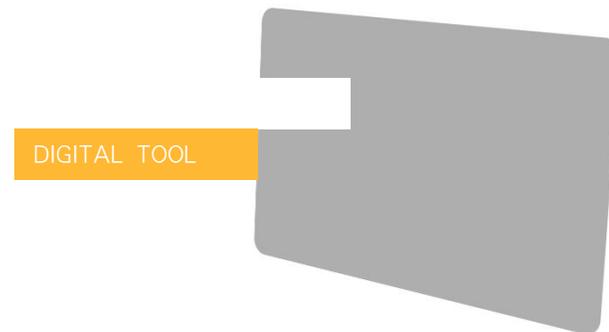
01 数字化方法论的沉淀

Digital Methodology



02 数字化解决方案的共享

Digital Solutions



03 数字化工具的赋能

Digital Tool



1、数字化方法论的沉淀

数据洞察的四大维度

Data Analysis





房地产客户的**刚性需求**： 信息协同与信息沉淀

The rigid demand of information synergy and information precipitation.





01

行业的痛痒点

不同行业业务流程
不同行业业务特征

02

客户的顾虑

专业/通用型软件?
成交理由是什么?

03

跟进记录中的核心要素

销售人数是多少
客户体量有多大
企业的存续时间有多长

04

市场空间的预测

公海池捞取
每日分配数量
单日新增数量

成交样本中四大关键点的抓取

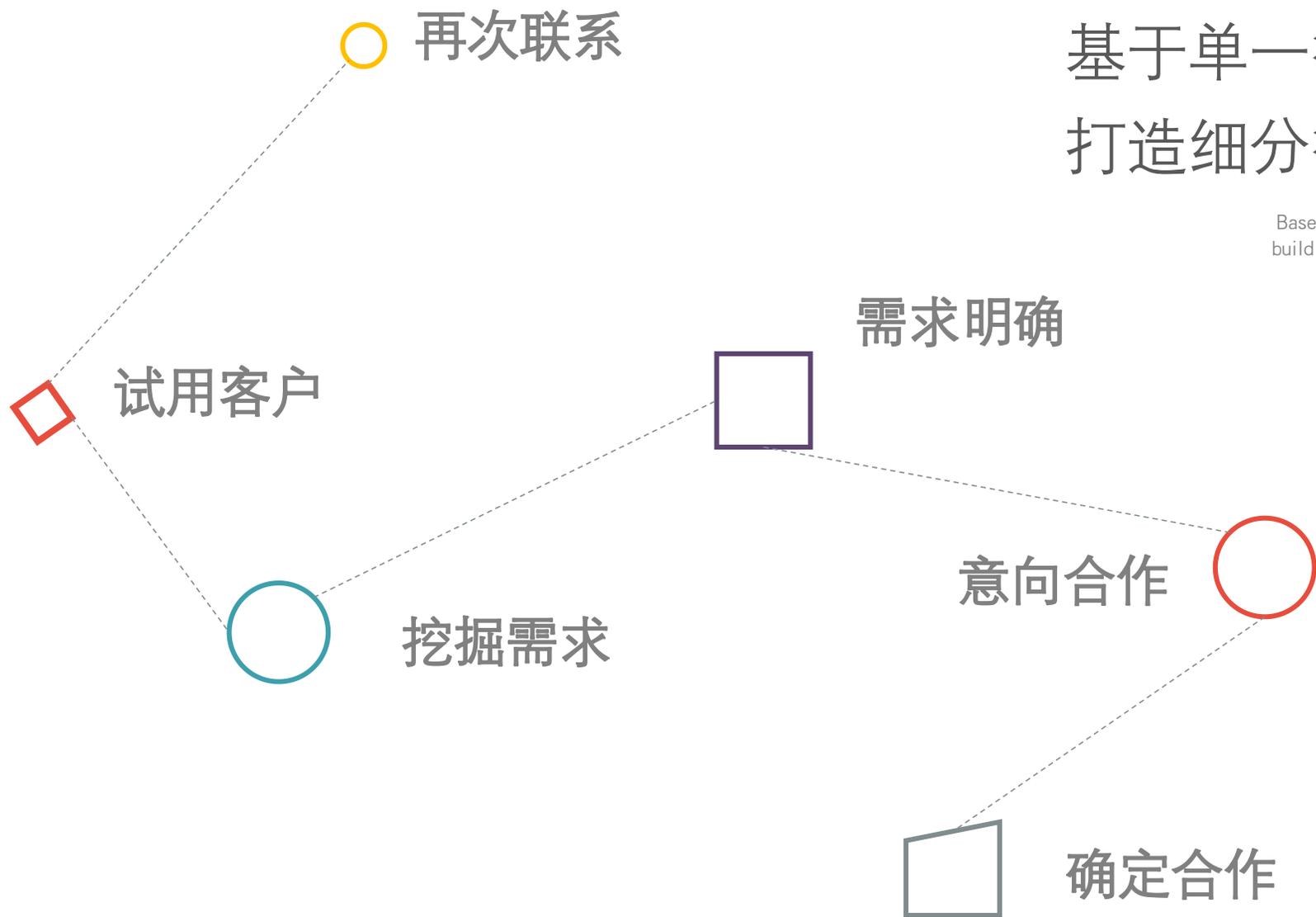
Four Key Points





基于单一行业的**预测分析**， 打造细分行业的**基本销售模型**

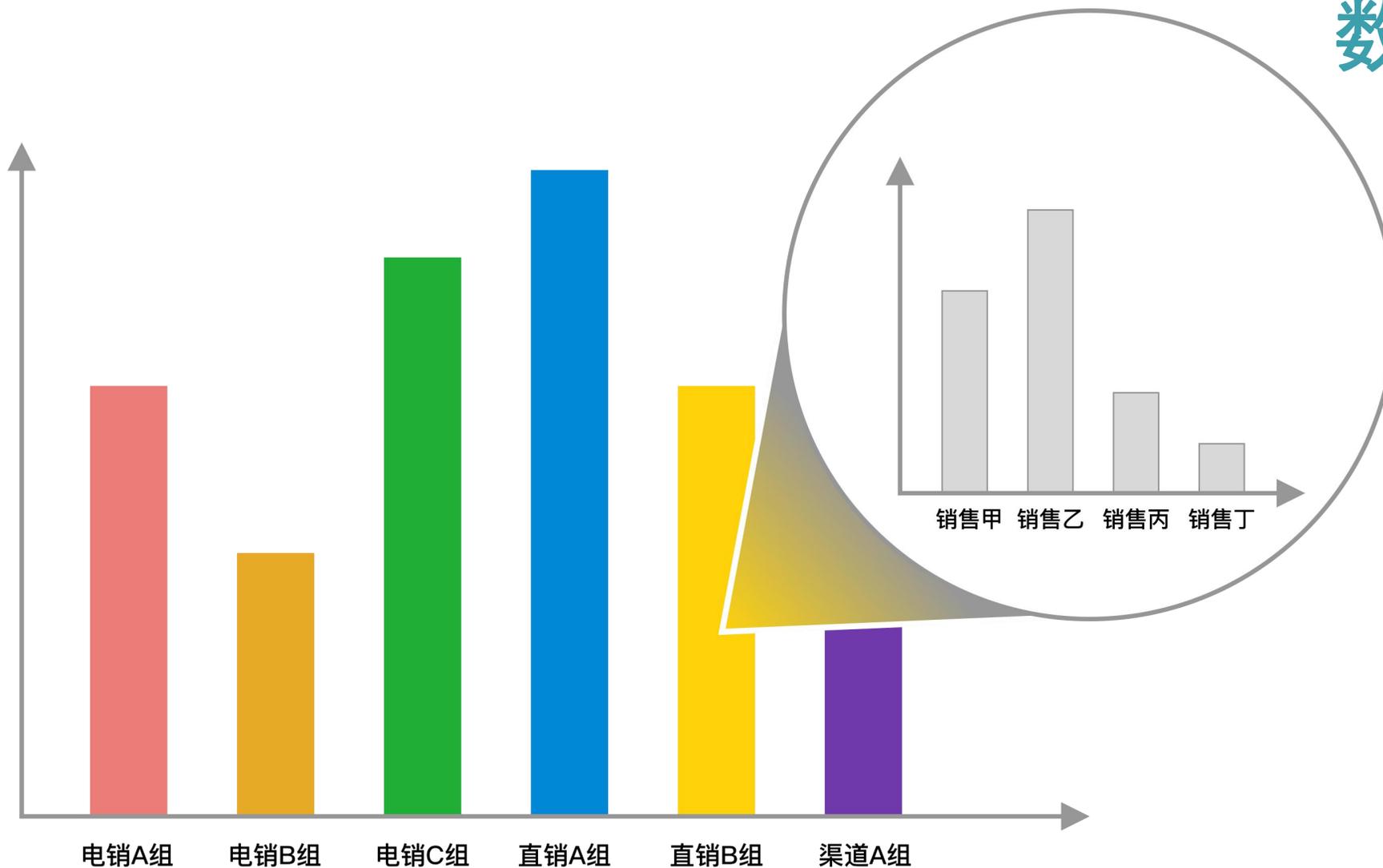
Based on the forecast analysis of a single industry,
build the basic sales model of the segmented industry





数据的穿透

data analysis





通用 or 垂直?
鱼和熊掌都能兼得?



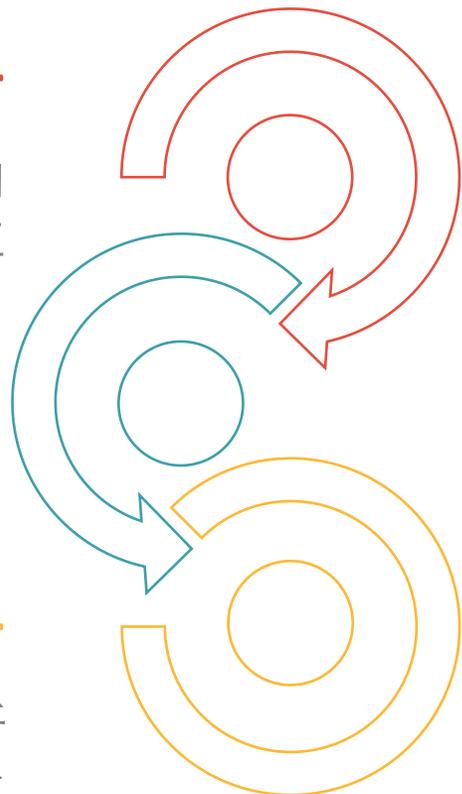


2、学习型组织的建设 ——分享挑战赛

The construction of learning organization



分享环节
选取前十行业的
销售标兵现场分享

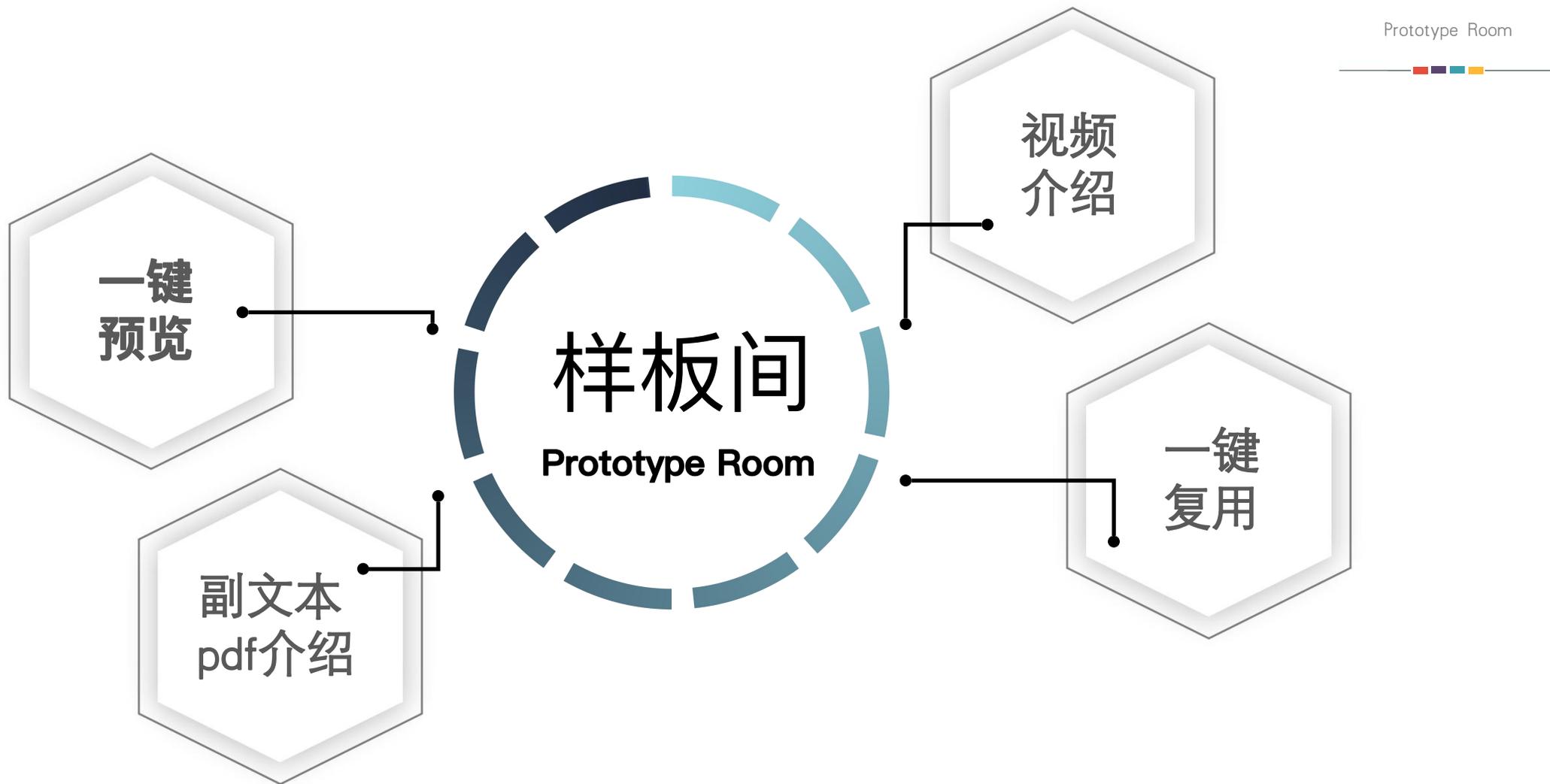


挑战环节
录音分析
打法优化

随机环节
现场听众随机抽取
进行经验分享



3、工具赋能，做深行业





3、工具赋能，做深行业

Prototype Room



2

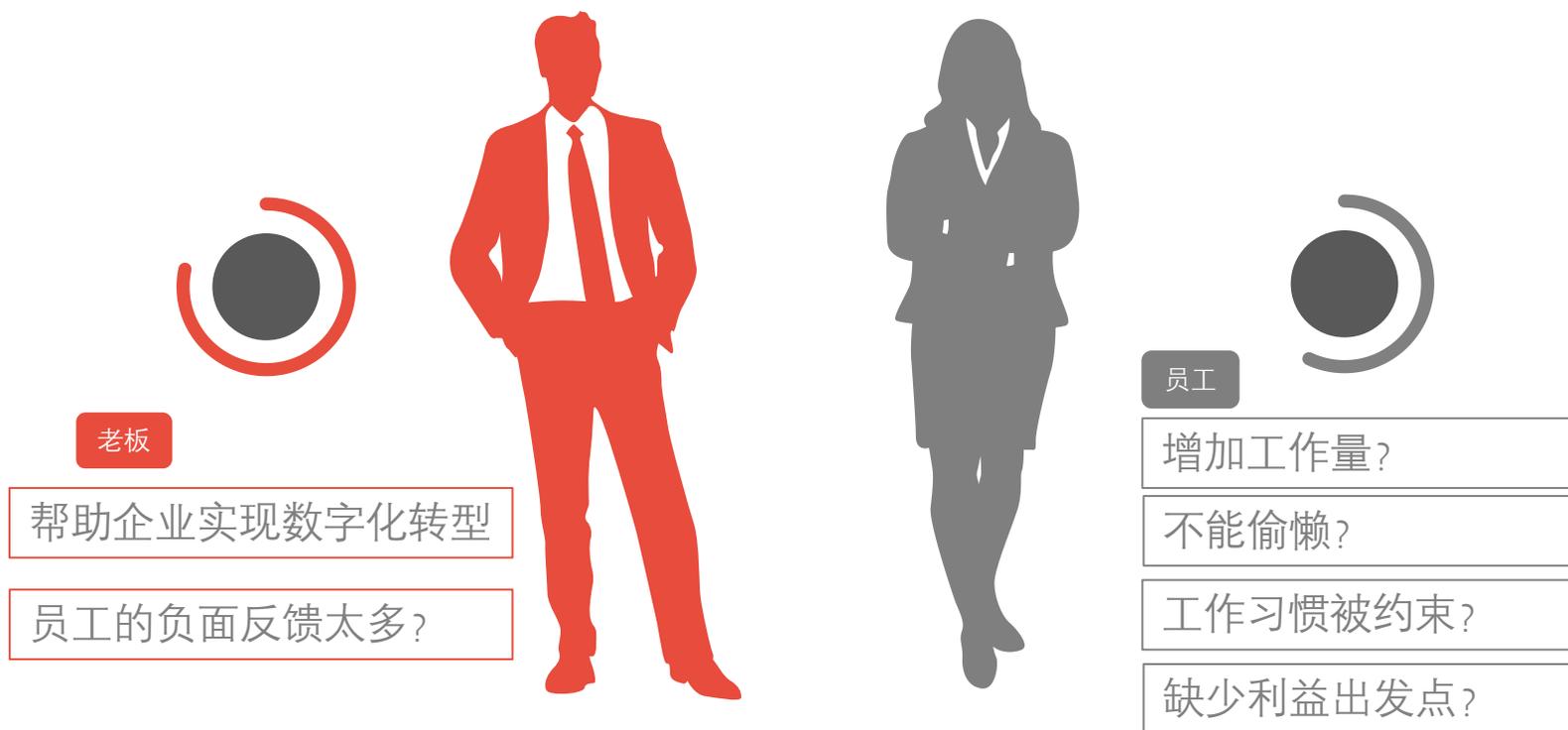
“异议处理”能力的复制

Objection Handling Ability



1、老板想购买，员工不愿配合？

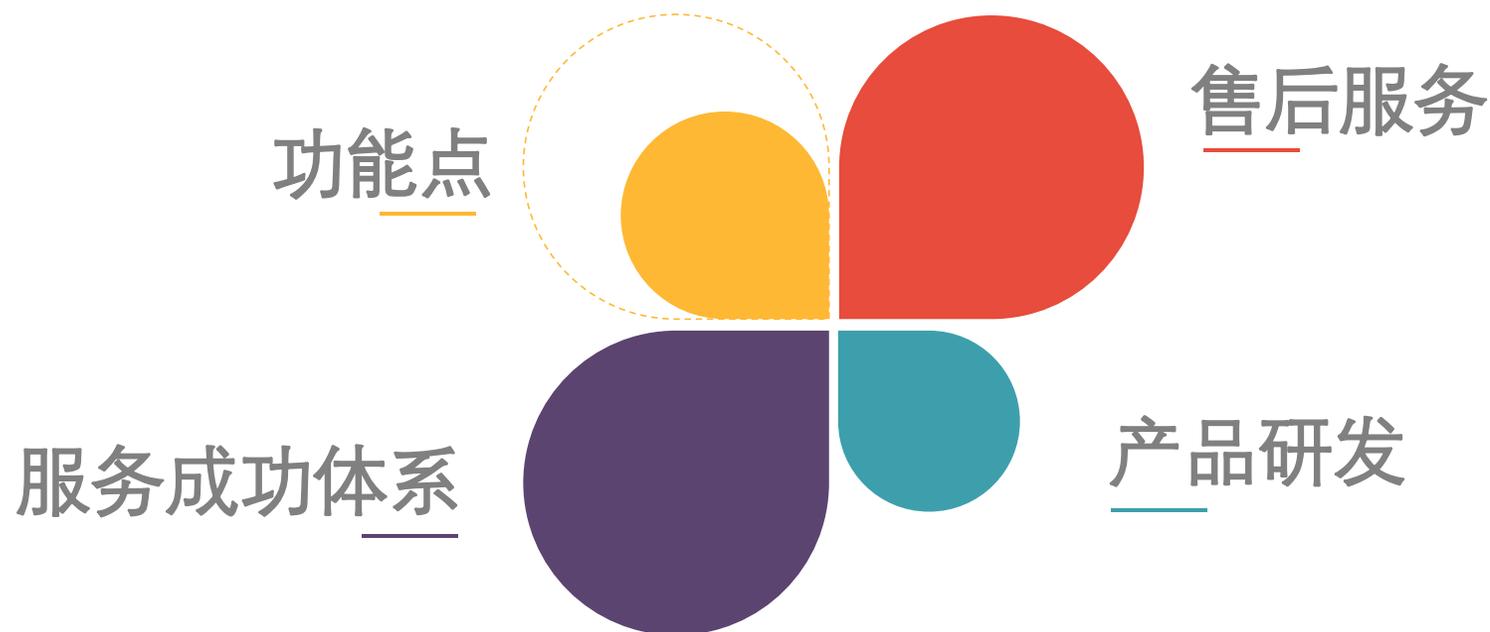
企业数字化转型是老板的一把手工程





2、产品同质化严重，价格战斗争激烈？

不打价格战背后的**成交支撑点**





3、小白客户觉得没需求？



将“小白客户”的**主观表述**转变为**客观条件**，
洞察对方的**需求点**



新人成交能力的复制

New Sales Clinch A Deal Ability



团队的**成交能力**如何赋能给个人？

“**肩部理论**”：

团队成员应该站在巨人的肩膀之上获得更高的成长





1、通过让新人理解成交脸，复制成交画像

客观成交要素：



销售人数.



客户规模.



业务特点.



行业背景.



2、通过理解**完整的成交链路**，
帮助销售建立**全局观**，实现对未来方向的**把控**



3、通过理解销售全流程的**核心指标**， 打造完整的**数字化模型**

01

产品功能的理解：

CRM系统如何使用，
核心功能模块的介绍

02

方法论的理解：

客户分层怎么做？
分层后的跟进频率是怎样的？
跟进标准执行动作是什么？

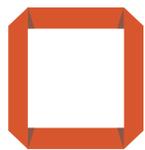
03

核心指标的理解：

转化率，客单价，转化周期，PK榜，数据读取，
盘活量，跟进节奏，客户分层



销售新人成长期的三大核心路径



理解成交脸

通过理解成交脸，
帮助销售建立信心，度过成长期



理解客户成交链路

通过帮助销售理解一个客户的成交旅程，
把握一个客户的成交生命周期



理解销售过程中的核心指标

通过构建对销售过程中核心指标的理解，
把握一群客户的成交过程



小结

CONCLUSION

- **行业成交能力的复制**
Industry Transaction Case Replication
- **“异议处理”能力的复制**
Objection Handling Ability
- **新人成交能力的复制**
New Sales Clinch A Deal Ability



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