



复制高效销售能力

»»»» 数字化打造销冠团队

销帮帮CRM创始人 王钊琦

三个高效销售能力的洞察

高效销售
的能力



- 2019年钉钉开工节
- 仅凭电话销售的方式，在客单价平均六七千的情况下，一个销售如何一个月做到**100万**的业绩？
- 2018年到2019年
- 在销售组织规模不变的情况下，客户总量如何实现**倍增**，销售效率如何实现**120%**的增长？
- 仅仅两周时间
- 客户回访难以进行，如何只用客户成功部的一个员工完成**100%**的触达？

CONTENTS

目录



场景一：销售复盘

如何让复盘更及时更高效



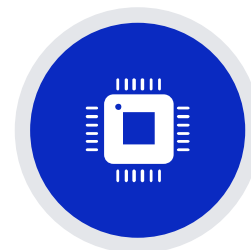
场景二：销售培训

如何全方位赋能销售个体



场景三：销售预测

如何从三个维度准确预测销售业绩

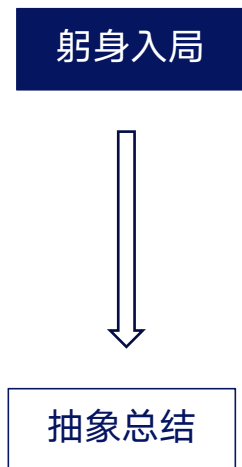


场景四：销售决策

如何打通营销服体系

如何发现销售过程中的“效率洼地”？

解题思路



角色带入

通过观察销售复盘、销售培训、销售预测、销售决策的现状，建立做事体感，代入自己，演练模拟。



上帝视角

站在上帝视角，去洞察整个客户成交旅程，每一个环节销售会怎么做，从中找到低效的场景。

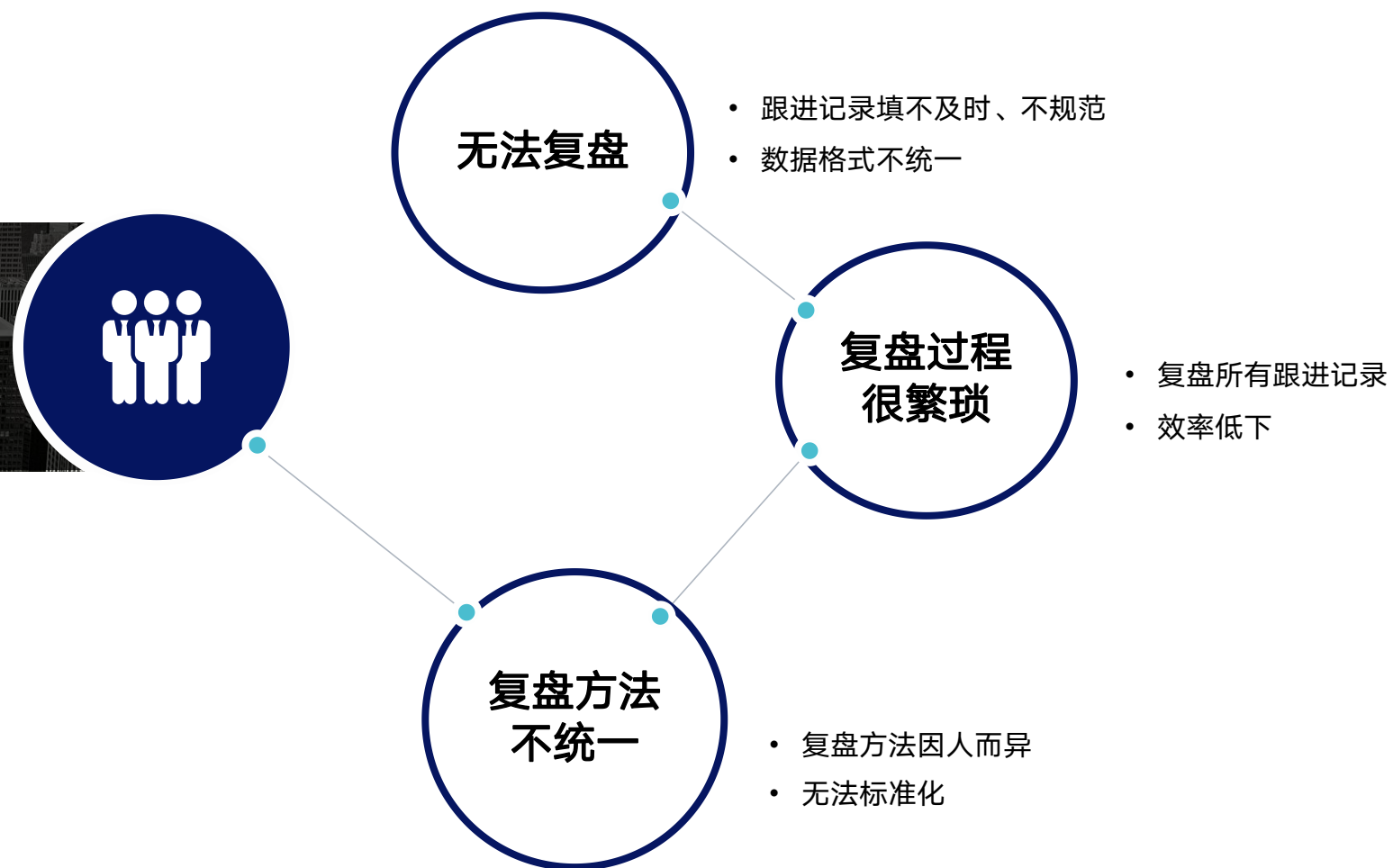


/01

销售复盘 Sales Review

如何让复盘更及时、更高效？

销售复盘中的三大“效率洼地”



高效的销售复盘

从数据出发洞察问题，让复盘更及时，颗粒度更细

规范录入过程

规范客户分层的录入格式，
分层标准能用一句话讲清楚。

完备的CRM管理制度

因不合理、不规范的录入带来的**惩罚制度**
和销售的提成息息相关

统一复盘方法，统一解读方法

从**结果数据**和**过程数据**出发找问题；
从**时间**的角度和**人**的角度进行分析。



/02

销售培训 Sales Training

如何如何全方位赋能销售个体？

高效的销售培训

从主管手把手教，到销售自己用数字化方法找到自身问题，明确进步方向

二次有效联系率

有效联系率

用数字化方法解构二次联系不上的客户

二次联系率低的销售的客户是什么样的？

VS.

二次联系率高的销售的客户是什么样的？

■ ■ ■ ■

销售向客户第一时间传递**价值**

才能有效提升客户的“**二次联系率**”



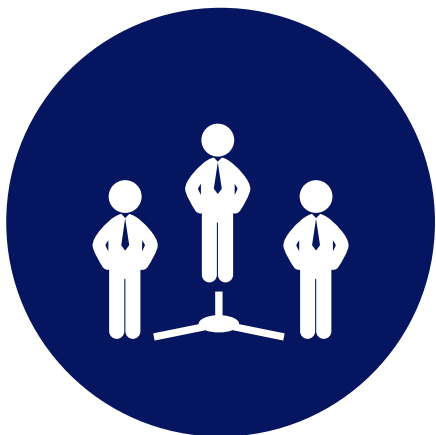
/03

销售预测 Sales Forecast

如何从三个维度准确预测销售业绩？

从三个维度出发，精准预测销售业绩

三个公式 交叉比对



业绩公式

销售额 = (流量 x 客单价 x 转化率) / 转化周期

销售漏斗

销售额 = 每个阶段商机的预计金额 x 一定的赢率

人效

销售额 = 头部人效 + 腰部人效 + 尾部人效



/04

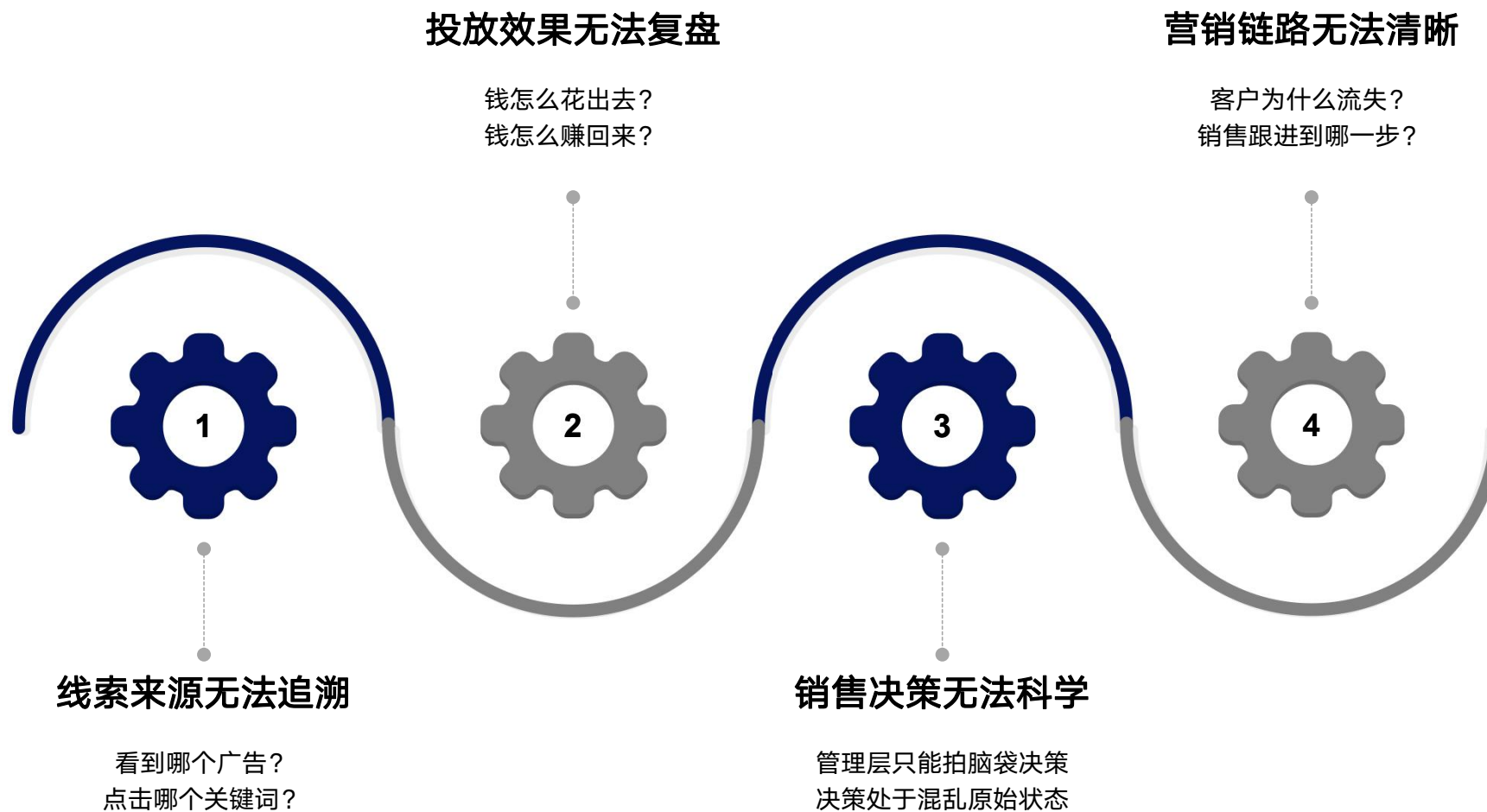
销售决策 Sales Decision Process

如何打通营销服体系？

所有的有效决策，都关乎**底层设计**

做高效和科学的销售决策

营销端常见的数据混乱



打通营销体系，高效进行销售决策





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。





感谢观看

THANK YOU

