

一张图读懂销售漏斗

什么是销售漏斗

一个典型的销售漏斗，是在一个特定时间内，如一年、一个季度或一个月，由一系列有可能转化为订单的潜在销售机会组成，包括从初步接洽、谈判、成单、回款的整个销售过程。



销售漏斗的3大要素

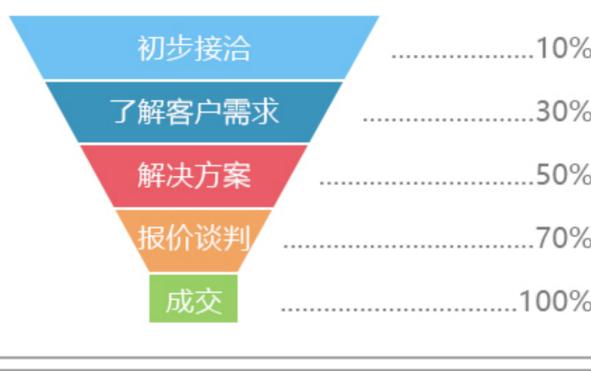


销售漏斗的7大价值



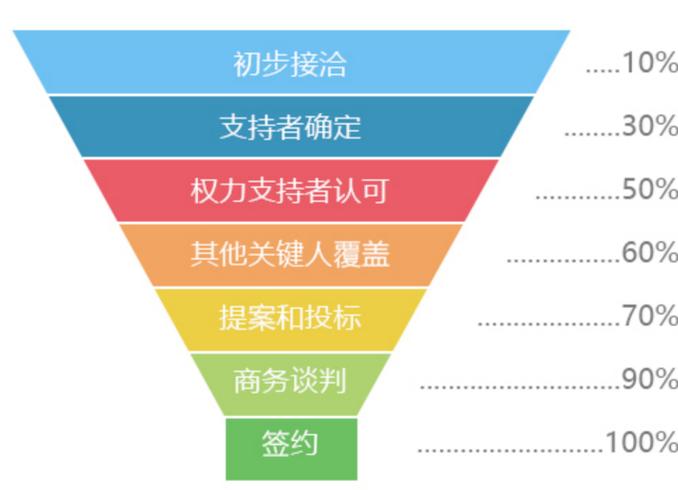
如何设置销售漏斗

① 产品型公司典型漏斗



产品型销售通常设置五个流程阶段：初步接洽、了解客户需求、解决方案、报价谈判、成交。配置赢率通常采取“一三五七十”，即10%、30%、50%、70%、100%

② 解决方案型公司典型销售漏斗



这是解决方案型公司的典型销售漏斗：初步接洽阶段有10%的赢率，支持者确定阶段有30%的赢率，权力支持者认可阶段达到50%的赢率，其他关键人覆盖完毕达到60%的赢率，提案和投标阶段有70%的赢率，商务谈判阶段有90%的赢率，签约阶段为100%的赢率。

内容来源

《销售漏斗管理实战手册》

出品 **销售易** 内容 **销售彦论**



扫描二维码免费下载《销售漏斗管理实战手册》完整版