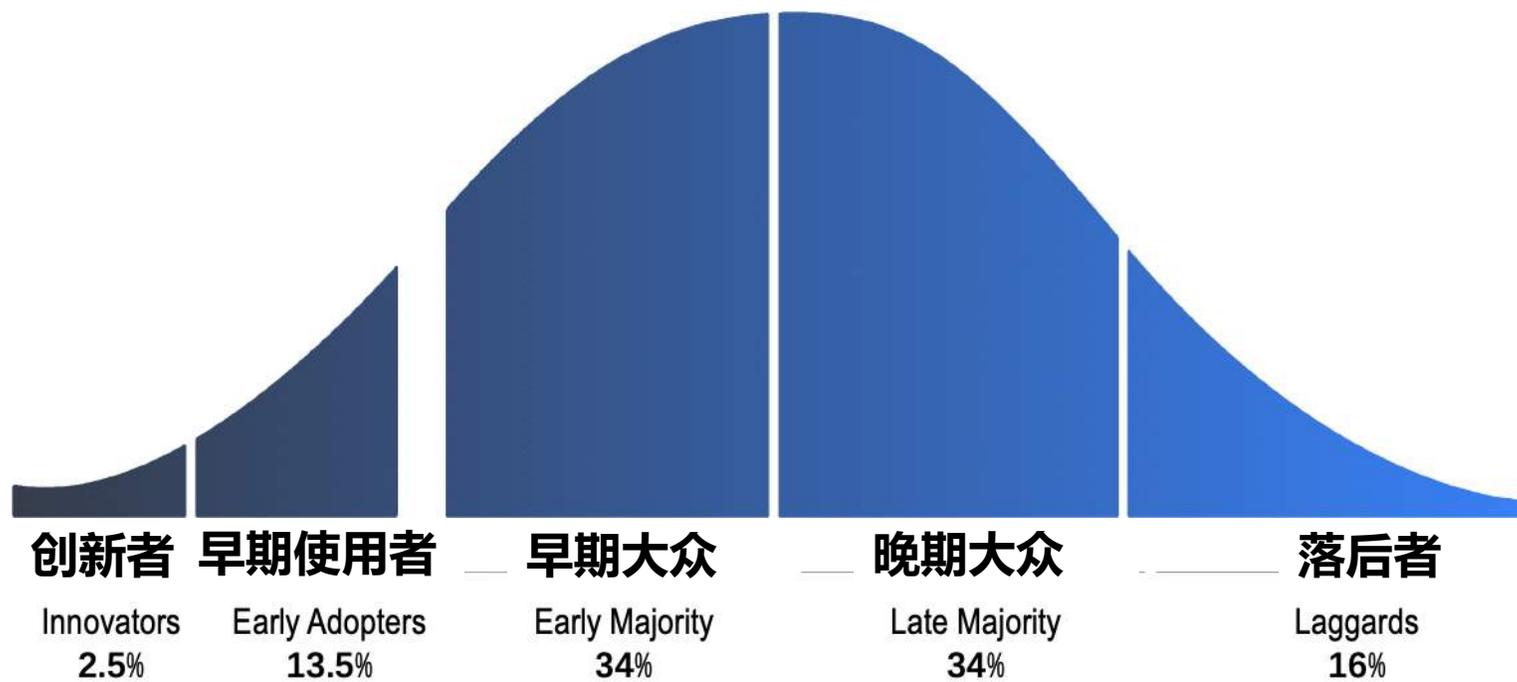


Neocrm 销售易

B2B软件行业销售体系 搭建及持续优化

销售易副总裁-Noreen Yao

Jun 2021

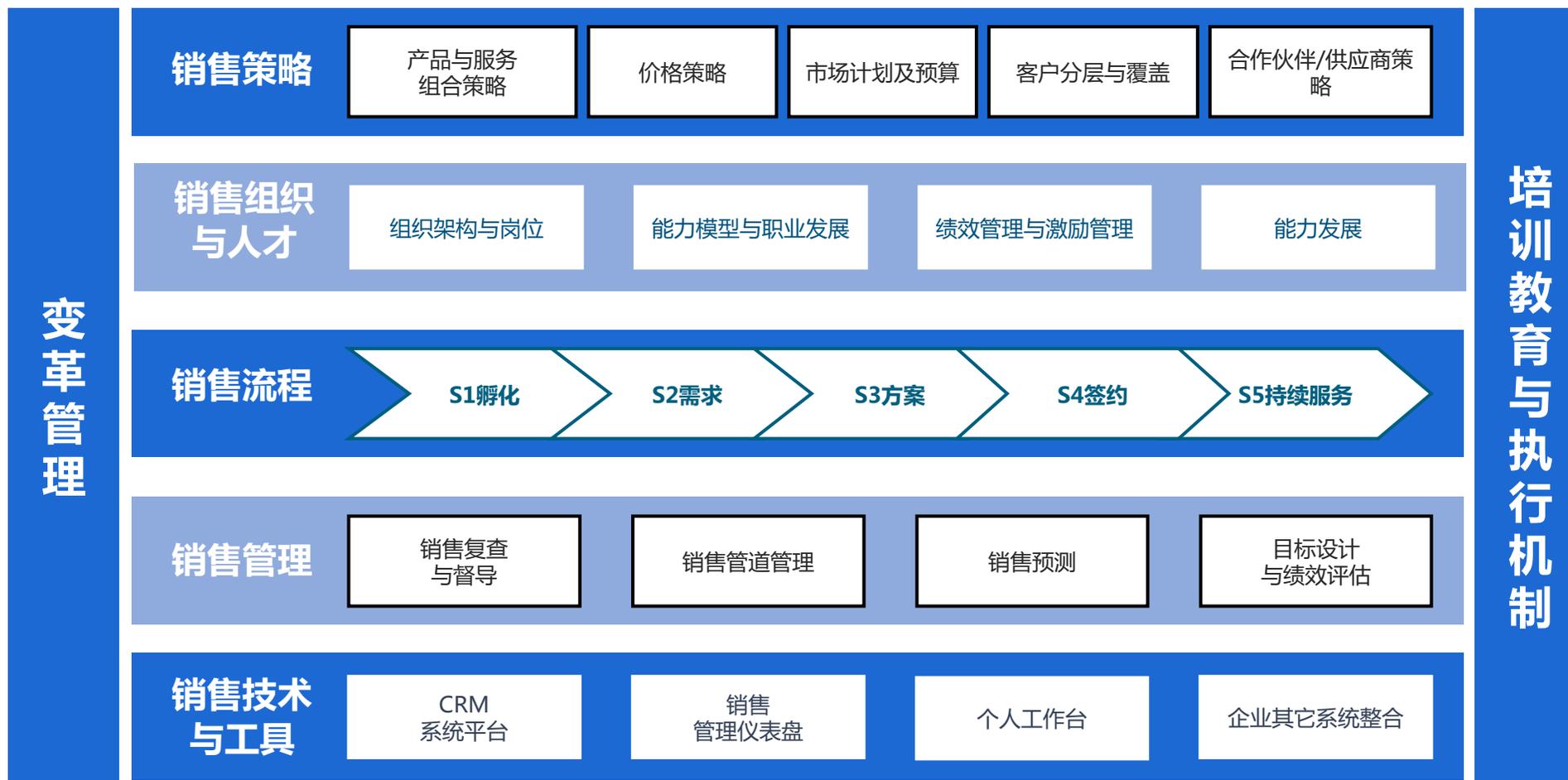


Crossing the Chasm: Marketing and Selling High-tech Products to Mainstream Customers (1991)
Geoffrey A. Moore

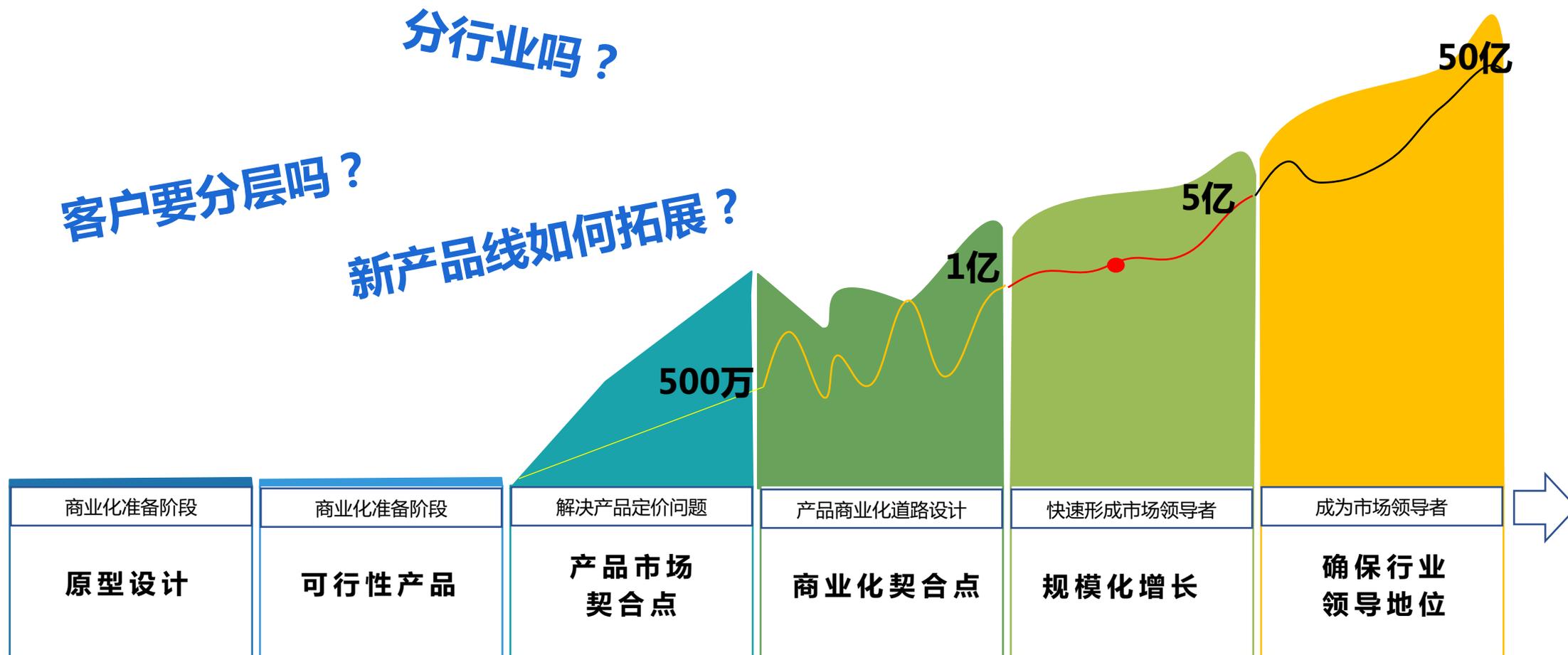
您需要可规模可复制的销售体系

		10%	90%
		天才销售	普通销售
16%	创新者 早期使用者	1.6%	14.4%
84%	早期大众 晚期大众 落后者	8.4%	75.6%

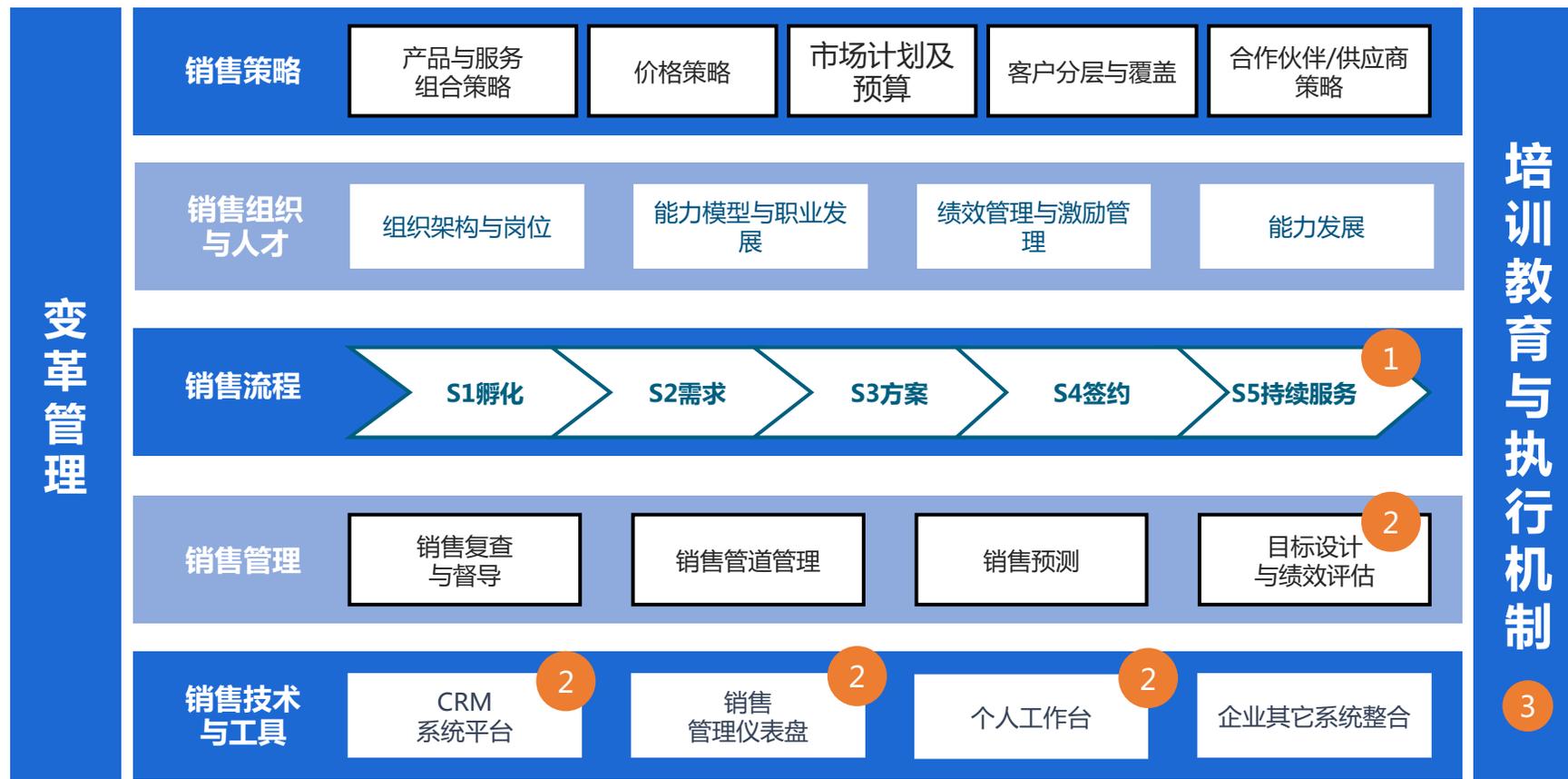
什么是销售体系？



从第一天开始设计销售体系



随需而变，持续优化的销售体系

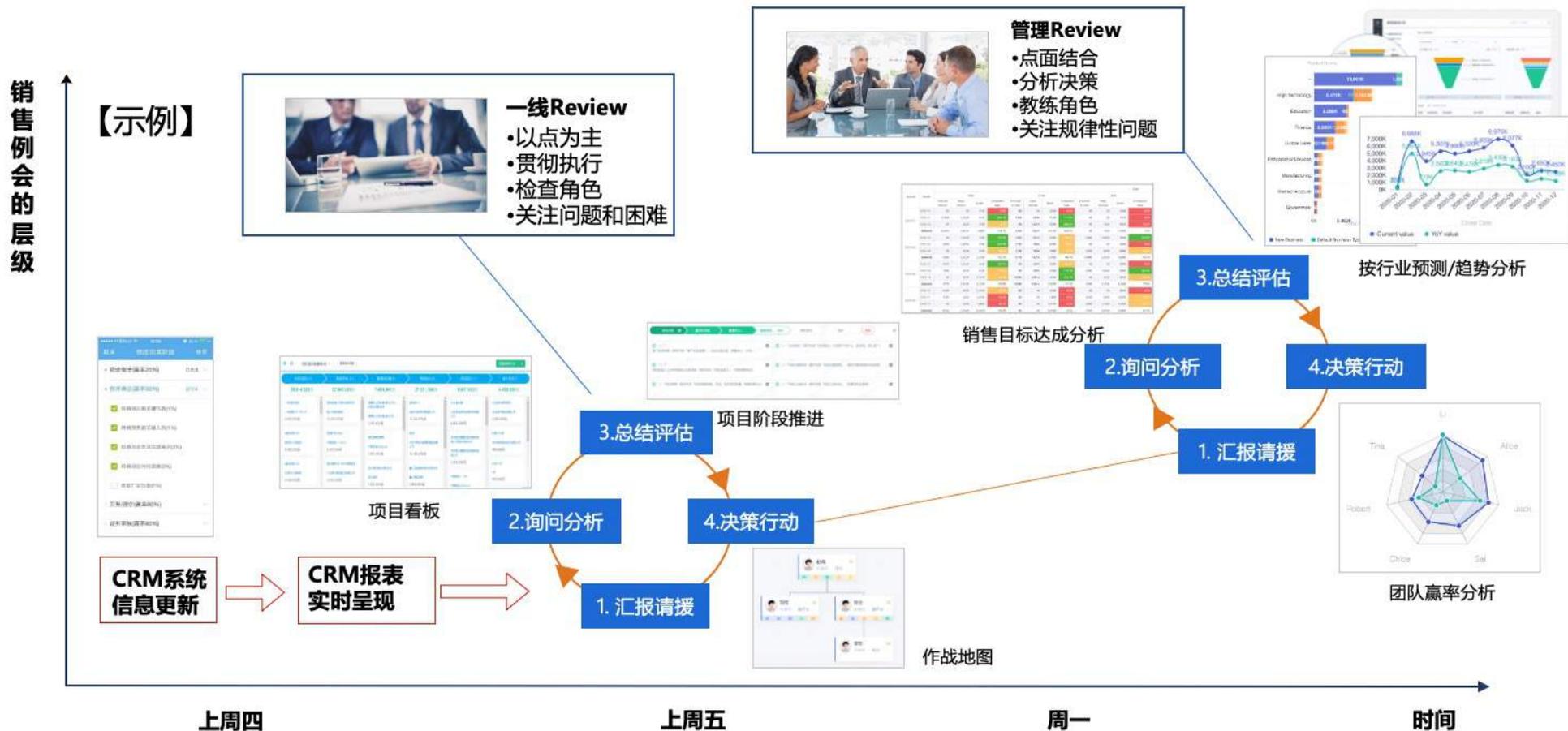


1 针对不同业务提炼并持续优化标准销售方法论：直销/渠道，统一销售语言、标准化销售动作。

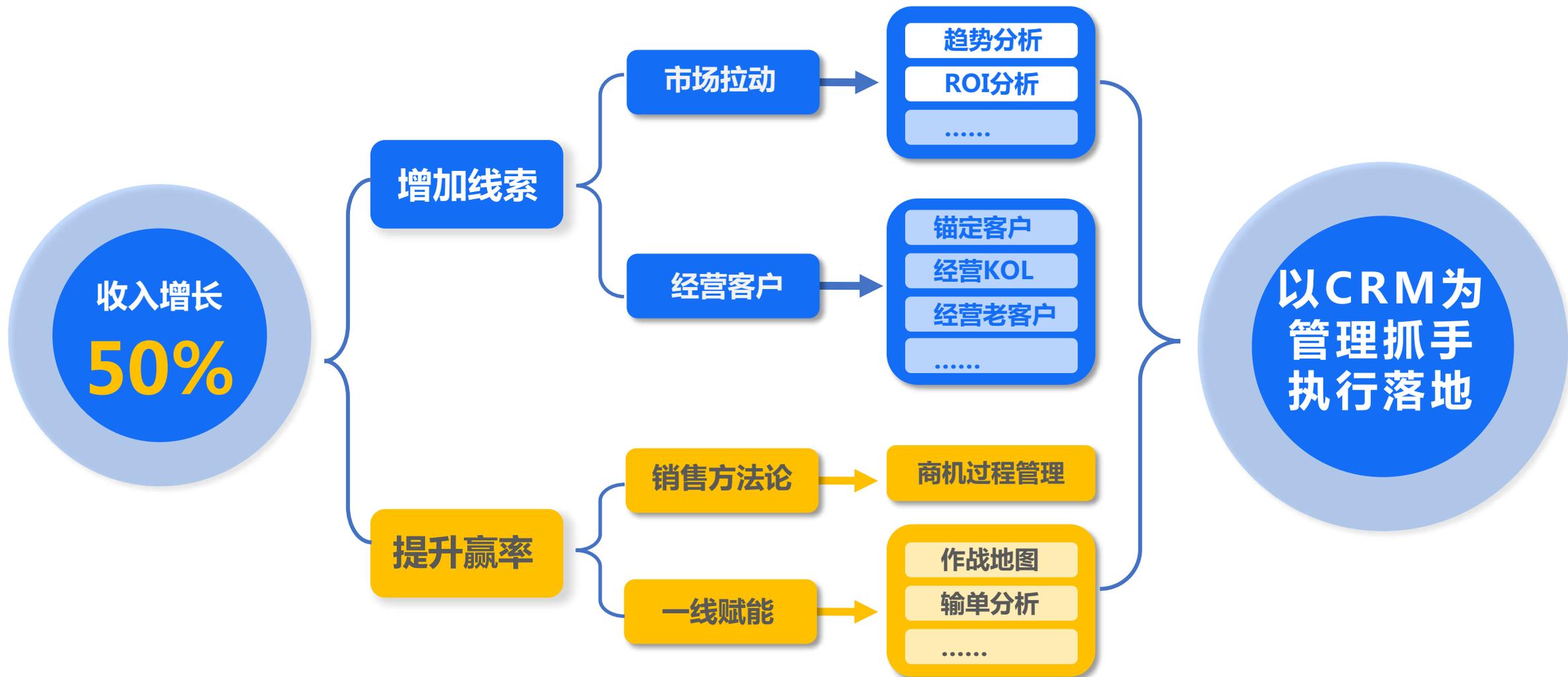
2 优化销售日常Review机制，以CRM为管理抓手，不断强化战略-执行的落地：借助CRM实现管理的数字化与可视化。

3 建立销售、运营及服务等相关机制的统一制定与执行：线索分配、商机报备、各类审批、基础使用规范等机制与措施。

优化销售日常Review机制，以CRM为管理抓手，不断强化战略到执行的落地



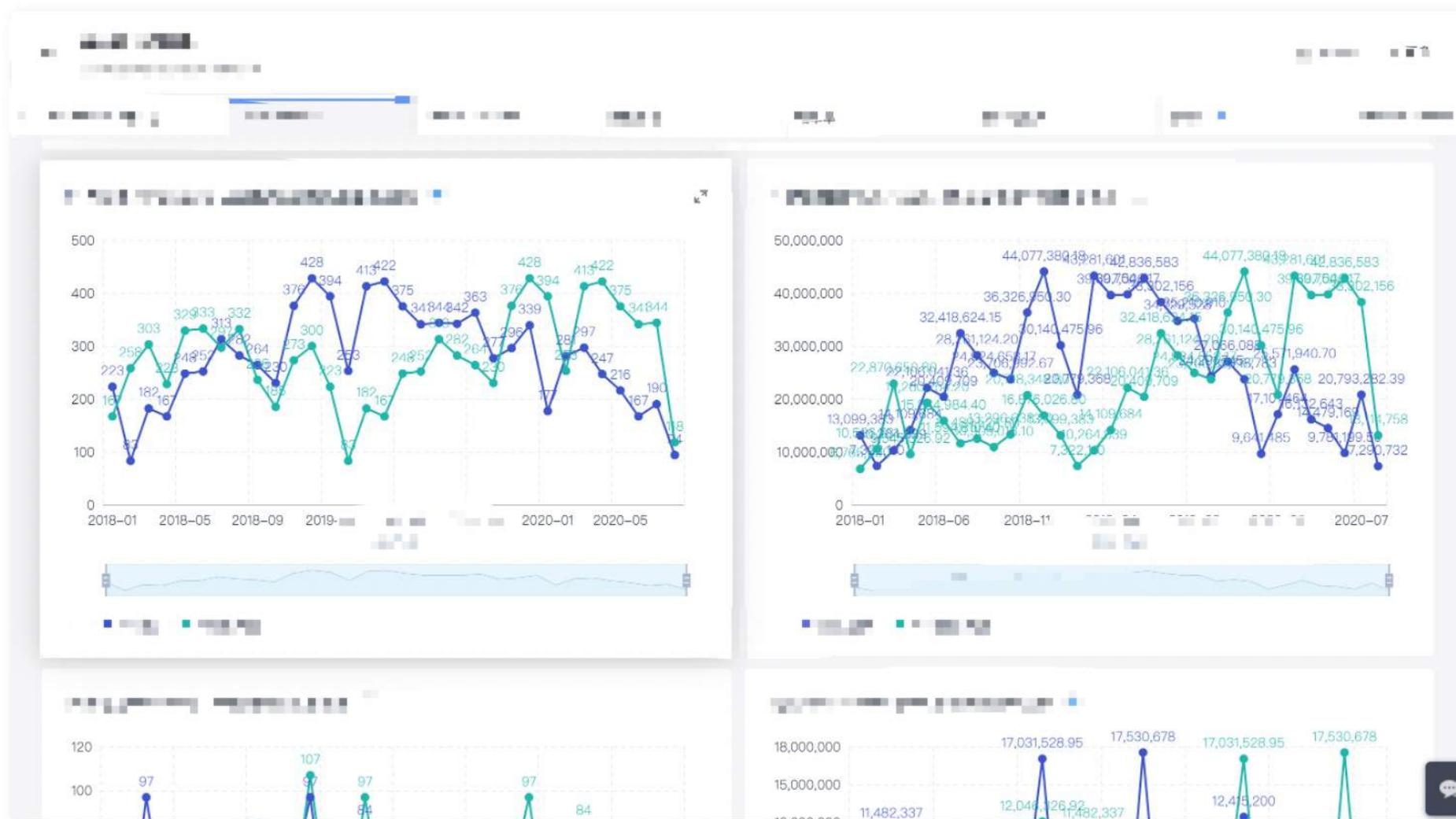
目标 → 执行



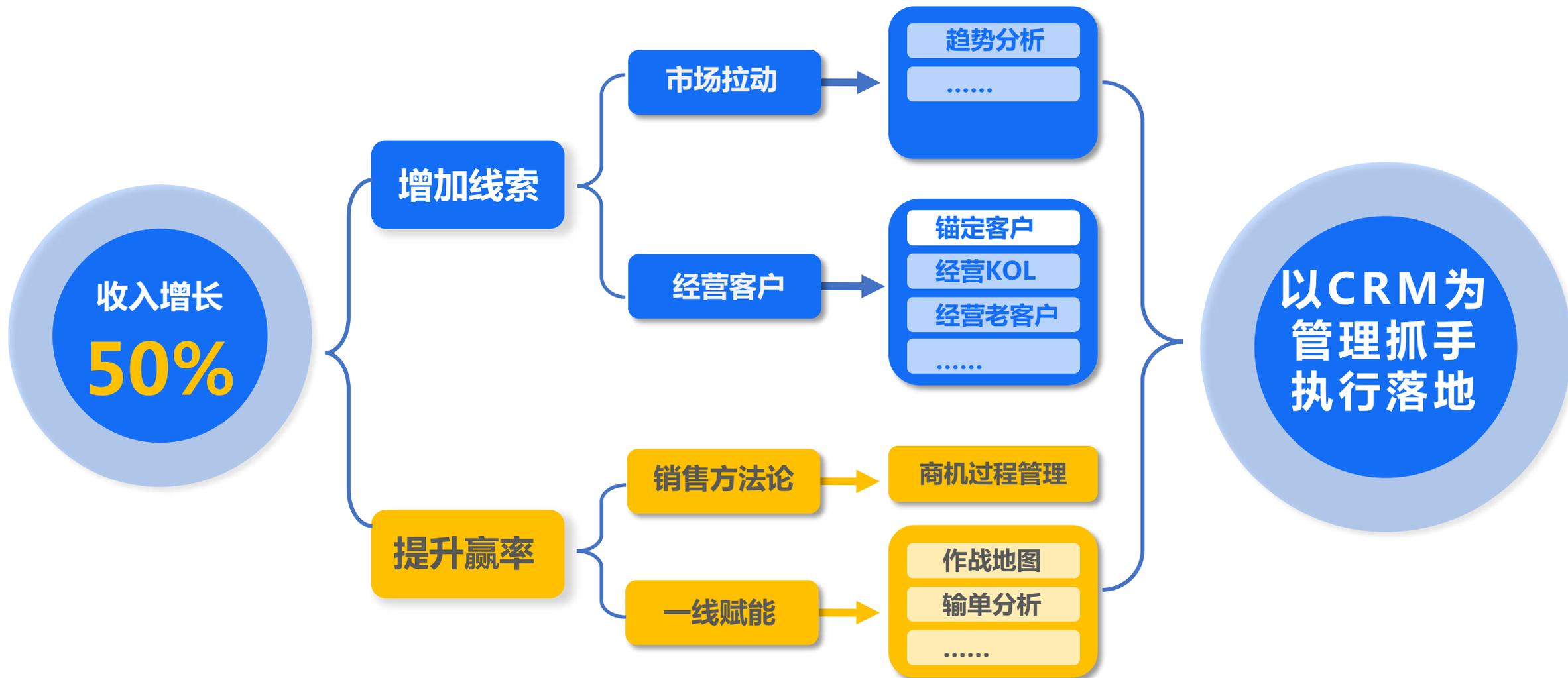
线索到商机趋势分析



线索到商机趋势分析



目标 → 执行



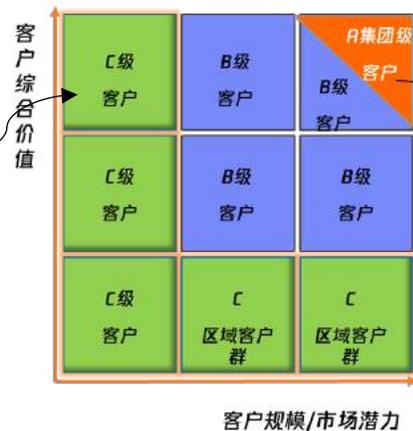
锚定客户：评估客户价值，聚焦更高价值的客户资源

示例

利用10分制评分表对客户价值分别进行评分，决定要投入的客户以及投入资源的多少。

参考平衡计分法通过企业运营的各个部门，根据客户信息等级、销售额、毛利率综合评定，全面评估客户；

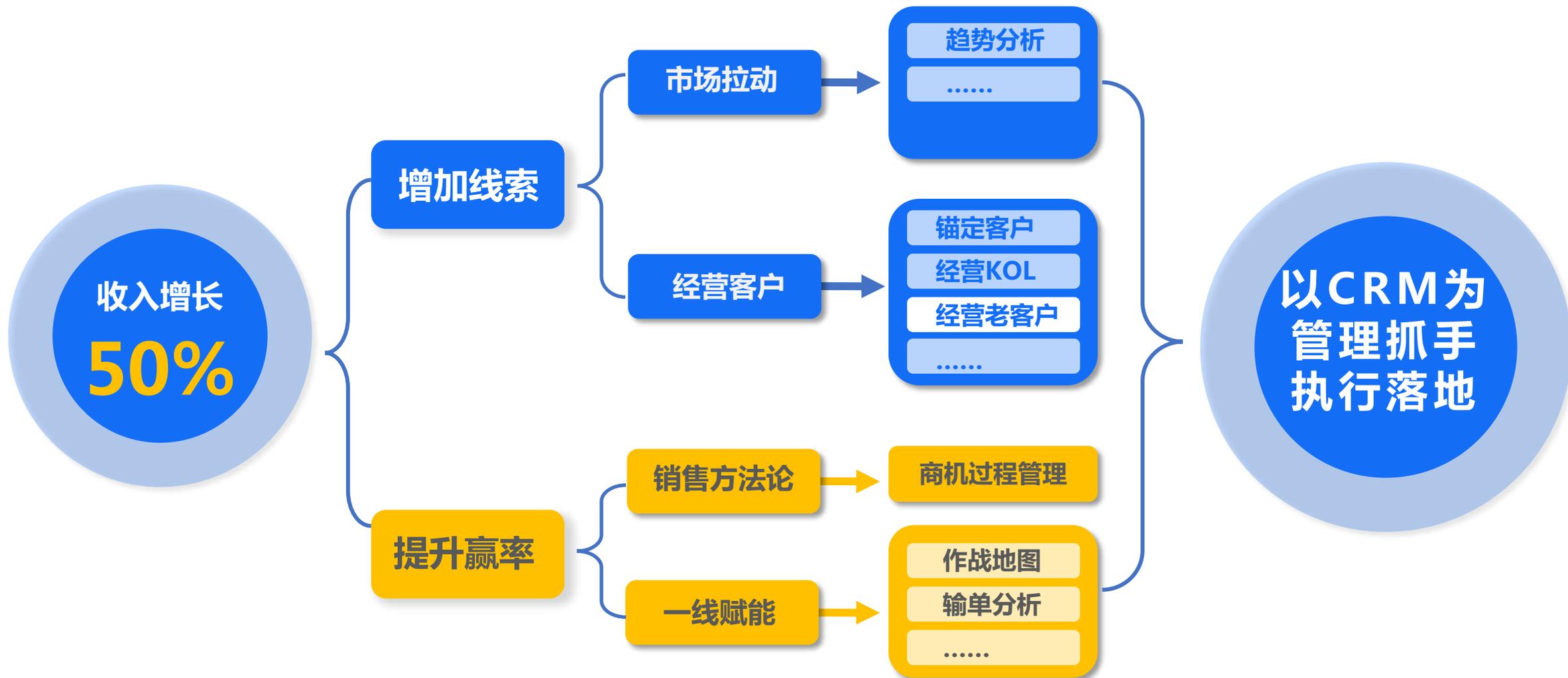
客户评估 计分卡	设定计分卡项目	评分规则	执行评估
10分	1、客户信息等级		<input checked="" type="checkbox"/>
10分	2、预期年销售额		<input checked="" type="checkbox"/>
20分	3、当年销售额		<input checked="" type="checkbox"/>
10分	4、账期情况		<input checked="" type="checkbox"/>
10分	5、毛利率		<input checked="" type="checkbox"/>
10分	6、销售费用率		<input checked="" type="checkbox"/>
10分	7、是否符合产品线方向		<input checked="" type="checkbox"/>
10分	8、是否可以通过同客户合作增加技术积累		<input checked="" type="checkbox"/>
10分	9、产品毛利情况		<input checked="" type="checkbox"/>
-10分	10、扣减分事项(合作风险、逾期)		<input checked="" type="checkbox"/>



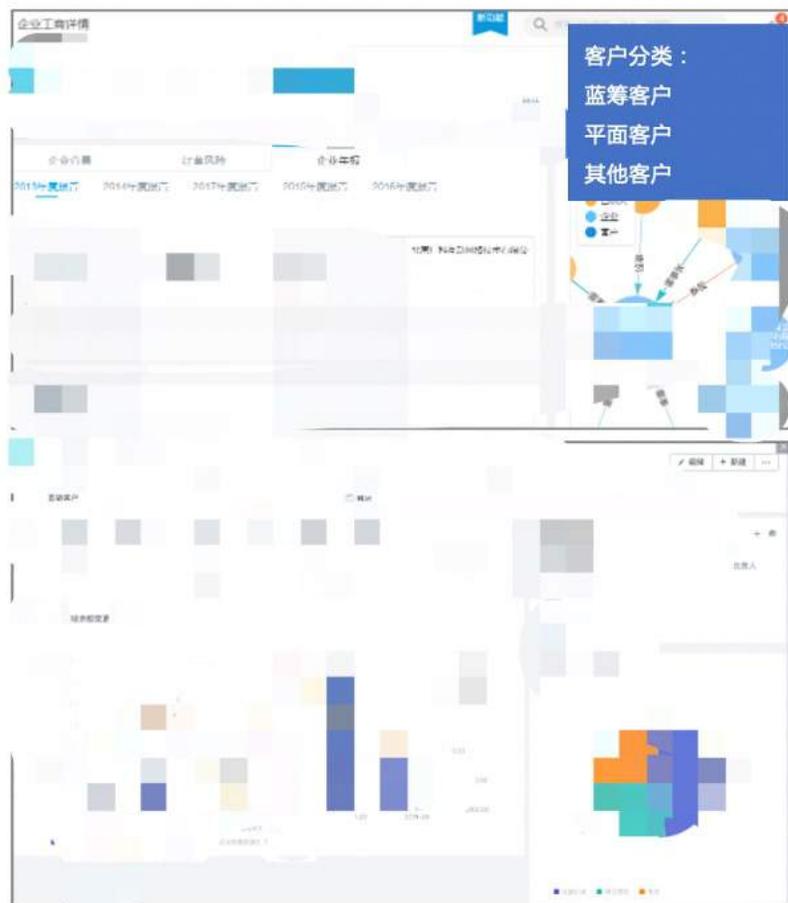
选择有潜力的客户向更高关系拓展



目标 → 执行



经营老客户：建立客户信息档案，统一客户360视图、展示客户全貌，为客户管理全面信息化打下基础



客户价值贡献



客户等级评估

价值总结

CRM项目实施

看得清

为决策者提供更透明的经营状况，使企业的发展战略和经营目标得以有效的贯彻和准确的执行

控得住

为管理者提供更有效的风险防范措施和手段，建立业务规划，以减少其人为干扰因素，多级审批制度监控相配合

管得了

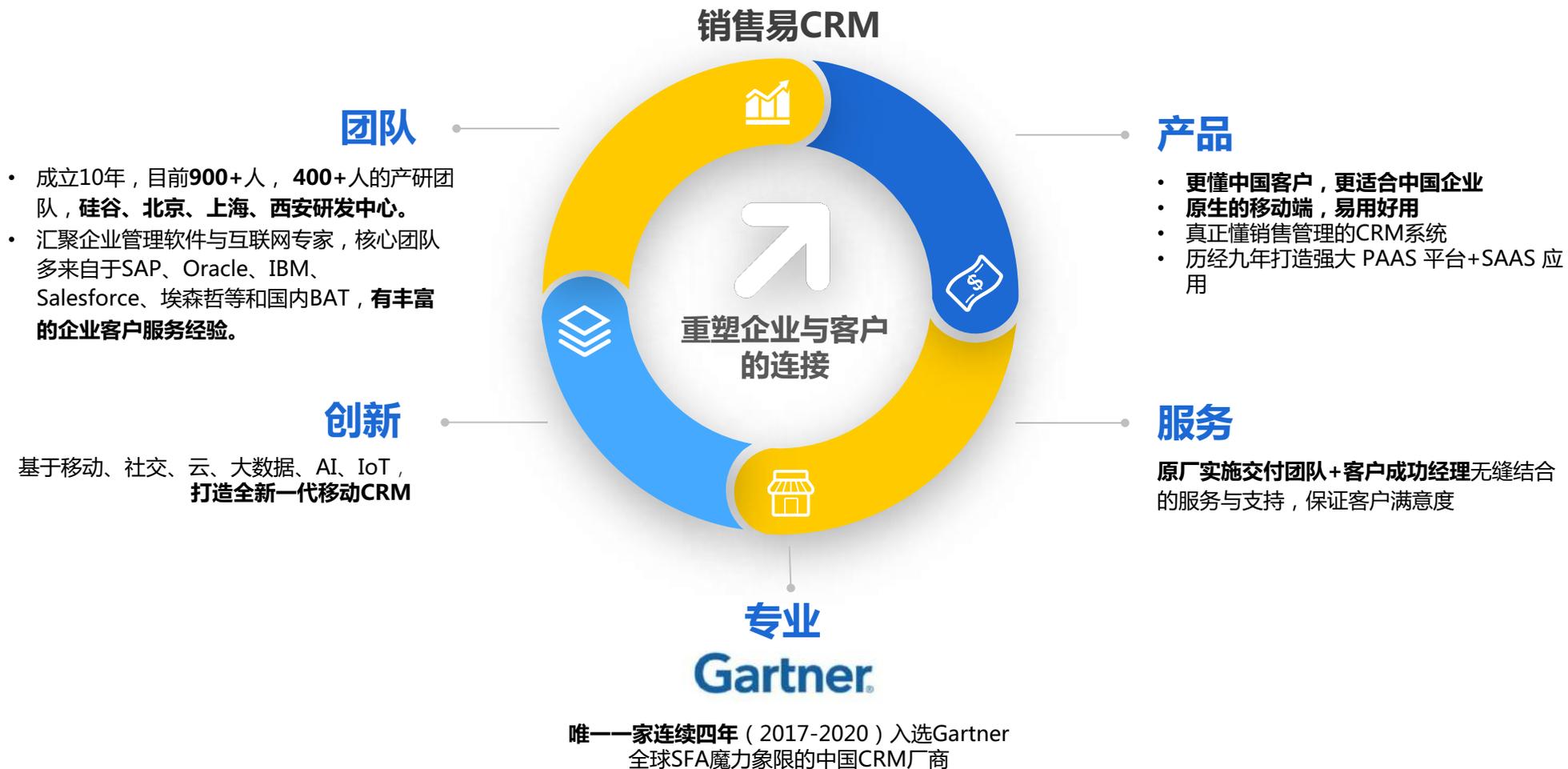
为管理者提供更规范、更优化、更高效的管理方式：如客户信息整合，商机挖掘跟进项目监控，合同执行监控，服务过程管理，关键点预警提醒等；

做得好

为员工提供更便利、更高效协同的工作平台：如提供规范业务流程，确保操作的一致性，信息及时共享，制度与工具配合

可规模可复制的销售体系

关于销售易



Neocrm 销售易

Thank you



400-050-0907
www.neocrm.com