

Engage 2017

销售易用户大会

销售自动化的行业最佳实践

李鹏 销售易 产品经理

9月21日

销售易[↑]

重塑企业与客户的连接

可视化流程



可定义的流程阶段

可配置的阶段规则

可视化的展现

“

规范化
可复制
高效协同

”

国内最牛SaaS公司

世界顶级创业投资公司

国内著名传媒企业

全球高品质云服务提供商

国内低压电器行业高端市场领先公司

中国工业排头兵企业

阶段权限控制



1 目标识别

- 目标评估总结
- 是否外销介入
- 了解销售团队规模
- 了解客户背景
- 了解目标焦点
- 预估商机金额

2 赢得支持者

- 确定商机金额及时间
- 竞争对手评估
- 了解客户决策链
- 引荐权利支持者
- 了解预算及时间
- 方案介绍

3 赢得权利支持者

- 拜前准备
- 拜访决策者
- 引荐其他决策人
- 拜访权利支持者
- 高层介入

4 覆盖关键人物

- 拜前准备
- 高层拜访
- 拜访反馈

5 商务谈判

- 谈判准备
- 商务谈判
- 生成合同
- 确认上线时间

6 签约

- 盖章



核心痛点



团队协作精细分工

龙坤地产 已关注 讨论一下
编辑 + 新建 ...

业务类型	销售机会所有人	客户名称	销售金额	结单日期
标准销售过程	策士	萨索洛	29,570,000.00元	2017-08-31



任务目标

- *目标评估总
- *了解销售团
- *了解目标痛

龙坤地产 已关注 讨论一下
编辑 + 新建 ...

业务类型	销售机会所有人	客户名称	销售金额	结单日期
标准销售过程	策士	萨索洛	29,570,000.00元	2017-08-31



任务目标

- | | |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> *确定商机金额及时间 (1%) | <input checked="" type="checkbox"/> *竞争对手评估 (1%) |
| <input type="checkbox"/> *了解客户决策链 | <input type="checkbox"/> *引荐权利支持者 (1%) |
| <input type="checkbox"/> *了解预算和时间 (1%) | <input type="checkbox"/> *方案介绍 (6%) |

收起区域

动态 资料 相关

记录类型

快速记录

添加跟进记录

发布

团队成员

团队成员 (1)

	负责人
--	-----

阶段设置 流程设置 商机推进控制

目标识别 10% (未分配赢率 0%)

目标评估总结 1%

是否外销介入 2%

了解销售

预估商机金额 4%

+添加关键事件

+添加关键信息

赢得支持者 20% (未分配赢率 0%)

确定商机金额及时间 1%

竞争对手评估 1%

了解客户

方案介绍 6%

+添加关键事件

+添加关键信息

编辑关键事件 (设置变更请通知手机端下载最新版)

关闭

事件名称 确定商机金额及时间 *

赢率 1 % (未分配赢率0%)

上传文档 可以上传 ?

选项 必填 非必填 ?

备注 请填写说明信息, 限制输入400字 ?

权限设置 指定用户 ?

搜索用户 空格搜索第一页用户, 回车响应输入查询事件

可选操作人

用户: 李想

已选操作人

用户: 长帆

用户: 策士

修改



龙坤地产

已关注

讨论一下

编辑

新建

...

业务类型

标准销售过程

销售机会所有人

策士

客户名称

萨索洛

销售金额

29,570,000.00元

结单日期

2017-08-31

目标识别

赢得支持者 12%

赢得权利...

覆盖关键...

商务谈判

签约

输单

任务目标

*确定商机金额及时间 (1%)

*了解客户决策链

*了解预算和时间 (1%)

*竞争对手评估 (1%)

*引荐权利支持者 (1%)

*方案介绍 (6%)



收起区域

动态

资料

相关

记录类型

快速记录

图片 文档

添加跟进记录

发布

刚刚

策士 发布了条快速记录

王经理说下午他们会开会讨论, 5点以后再联系

团队成员

团队成员 (1)



策士
产品测试

负责人

权限控制

Engage 2017

销售易用户大会

销售易

国内最牛SaaS公司

世界顶级创业投资公司

国内著名传媒企业

全球高品质云服务提供商

国内低压电器行业高端市场领先公司

中国工业排头兵企业

流程文件审核



核心痛点



流程文件审核

业务类型: 项目销售 | 销售机会所有人: 策士 | 客户名称: 萨索洛 | 销售金额: 4,000,000.00元 | 结单日期: 2017-05-31



任务目标

- *商业计划书 (1%)
附件: 上传文档 (必填)
- *访谈资料 (1%)
附件: 表A1.xlsx
- *数据资料 (1%)
附件: 上传文档 (必填)
- *Deal memo (1%)
附件: 上传文档 (选项)
- *确认资料 (6%) 🔒

必须上传文件

可以不上传文件

无文件上传

动态 | 资料 | 相关

添加退出记录

6分钟前

策士 发布了条快速记录
访谈资料已整理完

2017-05-19 18:17 策士 创建了销售机会: 蓝海集团

团队成员

团队成员 (1)

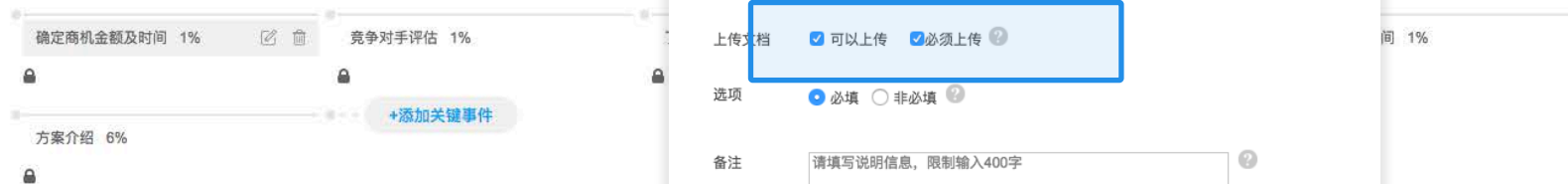
策士
产品测试 负责人

目标识别 10% (未分配赢率 0%)



+添加关键信息

赢得支持者 20% (未分配赢率 0%)



+添加关键信息

同步到销售机会

编辑关键事件 (设置变更请通知手机端下载最新版)

关闭

事件名称

赢率 % (未分配赢率0%)

上传文档 可以上传 必须上传 ?

选项 必填 非必填 ?

备注 ?

权限设置>> ?

修改



蓝海集团

已关注

讨论一下

编辑

+ 新建

...

业务类型

项目销售

销售机会所有人

策士

客户名称

萨索洛

销售金额

4,000,000.00元

结单日期

2017-05-31

新项目立项 2%

合伙人决策

PMT审阅

尽职调查

FFG审阅

打款准备

财务打款

Close

验单



任务目标

商业计划书 (1%)

附件: 上传文档 (必填)

访谈资料 (1%)

附件: 表A1.xlsx

确认资料 (6%)



数据资料 (1%)

附件: 上传文档 (必填)

Deal memo (1%)

附件: 上传文档 (选填)

收起区域

动态

资料

相关

添加跟进记录

6分钟前

策士 发布了条快速记录

访谈资料已整理完

2017-05-19 18:17 策士 创建了销售机会: 蓝海集团



Deal memo (1%)

附件: 上传文档 (选填)



商业计划书 (1%)

附件: 上传文档 (必填)



国内最牛SaaS公司

世界顶级创业投资公司

国内著名传媒企业

全球高品质云服务提供商

国内低压电器行业高端市场领先公司

中国工业排头兵企业

阶段信息控制



核心痛点



项目信息完整收录



第一关 5%

第二关

第三关

第四关

第五关

第六关

输单



任务目标

了解客户信息 (5%)

了解客户需求 (5%)

关键信息

企业发展阶段

初具规模，有比较完善的生产销售体系

行业地位

点击填写

连续几年广告合作商

点击填写

产品广告语

点击填写

产品定位

点击填写

主要竞争对手

点击填写

产品市场定价

点击填写

主要销售区域

华北地区

主营产品

除草剂

主营业务

化工

客户对我公司看法

点击填写

新媒体投放需求

点击填写

电视媒体投放需求

点击填写

项目投放预算

点击填写

投放目的

点击填写

阶段必须信息



阶段设置 流程设置 商机推进控制

同步到销售机会

第一关 10% (未分配赢率 0%)

了解客户信息 5%

了解客户需求 5%

+添加关键事件

+添加关键信息

企业发展阶段

行业地位

连续

主营产品

主营业务

客户对我公司看法

新媒

主要销售区域

第二关 30% (未分配赢率 0%)

完善个人信息 10%

有效联络 10%

+添加关键信息

第三关 50% (未分配赢率 20%)

添加关键信息

关闭

未选择字段

已选择字段

机会名称
机会类型
销售金额
结单日期
机会来源
项目预算
所属部门
自定义的
机型配置
开关参数要求

企业发展阶段
行业地位
连续几年广告合作商
产品广告语
产品定位
主要竞争对手
产品市场定价
主要销售区域
主营产品
主营业务
客户对我公司看法
新媒体投放需求



保存设置

编辑关键事件 (设置变更请通知手机端下载最新版)

关闭

事件名称

有效联络

赢率

10

% (未分配赢率0%)

上传文档

可以上传 ?

选项

必填 非必填 ?

备注

每周一次以上打卡记录, 如微信、短信、邮件、电话、出差面访;
引见决策人与我方服务人直属主管或间接主管见面, 并获得认可

[权限设置>>](#) ?

修改

第一关 0%

第二关

任务目标

完善个人信息 (10%)

动态

资料

相关

添加跟进记录

第六关

输单

每周一次以上打卡记录, 如
微信、短信、邮件、电话、
出差面访;
引见决策人与我方服务人直
属主管或间接主管见面, 并

国内最牛SaaS公司

世界顶级创业投资公司

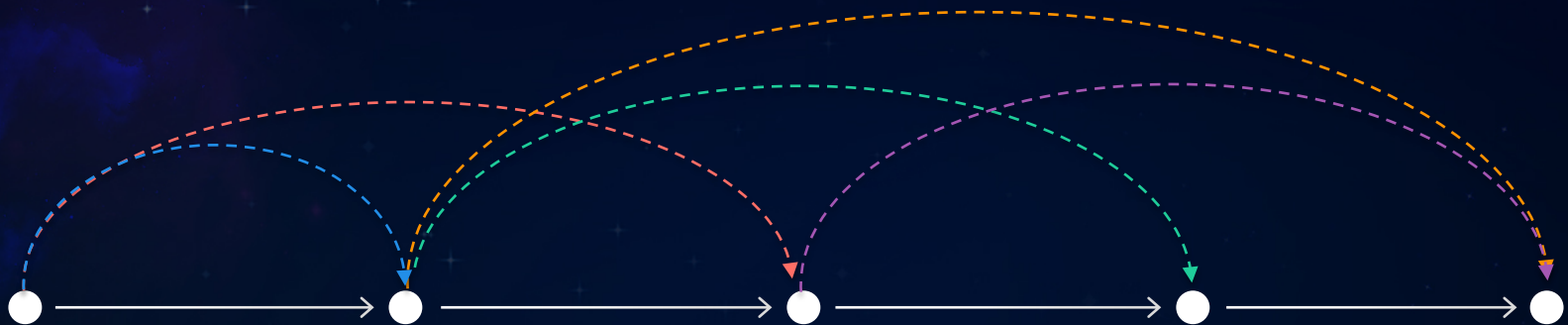
国内著名传媒企业

全球高品质云服务提供商

国内低压电器行业高端市场领先公司

中国工业排头兵企业

自由阶段控制



需求确认

了解客户背景
了解项目背景
准备项目计划书
项目评估报告

赢得支持者

了解客户决策链
了解参与的竞争对手
找准一个或多个决策者

赢得决策者

与决策者建立联系
获得决策者口头承诺
确定项目方案

商务谈判

价格达成一致
付款方式达成一致
确认项目执行期限

赢单

合同签约

核心痛点



业务人员行为管理

蓝海动力通信 已关注 讨论一下 编辑 新建 ...

业务类型: 标准项目 销售机会所有人: 策士 客户名称: 萨索洛 销售金额: 37,000,000.00元 结单日期: 2017-10-19

当前阶段

需求确认 → **赢得支持者 25%** → 赢得决策者 → 商务谈判 → 项目结束 输单

任务目标

- *了解客户决策链 (5%)
- *找准一个或多个决策者 (10%)
- *了解参与的竞争对手 (6%)

收起区域

蓝海动力通信 已关注 讨论一下 编辑 新建 ...

业务类型: 标准项目 销售机会所有人: 策士 客户名称: 销售金额: 37,000,000.00元 结单日期: 2017-10-19

未开始阶段

需求确认 → 赢得支持者 25% → **赢得决策者** → 商务谈判 → 项目结束 输单

任务目标

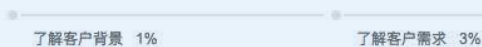
- *与决策者建立联系 (10%)
- *确定产品技术方案 (10%)
- *获得决策者口头承诺 (10%)

阶段设置

流程设置

商机推进控制

需求确认 10% (未分配赢率 1%)



+添加关键事件

+添加关键信息

赢得支持者 30% (未分配赢率 0%)



+添加关键信息

赢得决策者 60% (未分配赢率 0%)



编辑关键事件 (设置变更请通知手机端下载最新版)

关闭

同步到销售机会

事件名称

项目评估报告

赢率

填写赢率 % (未分配赢率1%)

上传文档

 可以上传 ?

选项

 必填 非必填 ?

备注

请填写说明信息, 限制输入400字 ?

权限设置>> ?

修改

商机推进控制规则：

- 只能顺序操作阶段和关键事件（这项配置点击保存后立即生效，无需同步）

勾选：只能顺序操作阶段中的关键事件，不可以操作非相邻阶段上的关键事件（如果当前阶段前后阶段无关键事件的可以操作再相邻阶段的关键事件），其他会置灰处理。
不勾选：可以操作所有阶段中的关键事件。

- 允许任意跨越阶段（这项配置点击保存后立即生效，无需同步） **请先阅读说明，谨慎勾选此项！**

勾选：阶段往前推进时，只要完成了当前阶段的关键事件就可以升迁到目标阶段，不校验中间经过阶段的：必填项关键事件、关键信息、上传文档、阶段审批等。阶段前进或后退时，只校验目标阶段的大阶段操作权限
不勾选：阶段往前推进时，校验源阶段到目标阶段中间所有阶段的（包括源阶段）：必填项关键事件、关键信息、上传文档、阶段审批等。阶段前进或后退时，从来源阶段到目标阶段中间的大阶段（不包括来源阶段，包括目标阶段）操作权限都要校验。

保存

国内最牛SaaS公司

世界顶级创业投资公司

国内著名传媒企业

全球高品质云服务提供商

国内低压电器行业高端市场领先公司

中国工业排头兵企业

流程审批控制



核心痛点



项目阶段信息审核

基本信息

初始条件

流程设置

审批完成后事件

编辑审批流程

关闭

基本信息

流程设置

审批完成后事件

排列 重置 撤销



保存

阶段审批: 待提交 查看审批流程 提交方案评审

提交审批

信息收集 开发方案 30% 技术确认

提交 [X]

审批人: 策士

抄送给: +

取消 确认

- 任务目标
- *SWOT分析 (10%)
 - *编制开发方案 (5%)

动态 | 资料 | 相关

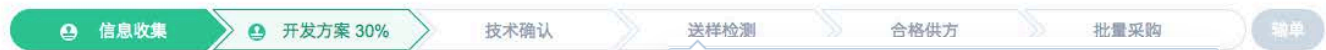
添加历史记录

- 刚刚 策士 将销售机会: 首都机场高速通道 销售阶段 变为 开发方案
- 5分钟前 策士 创建了销售机会: 首都机场高速通道

团队成员

- 团队成员 (1)
- 策士 产品测试 负责人

阶段审批: 等待 策士 审批 查看审批流程 同意 拒绝 由申请人撤回提交方案评审



任务目标

- *SWOT分析 (10%)
- *编制开发方案 (5%)

开发方案确认通过, 评估结果没问题

同意

动态 | 资料 | 相关

添加留言记录

- 4分钟前 策士 将销售机会: 首都机场高速通道 销售阶段 变为 开发方案
- 5分钟前 策士 创建了销售机会: 首都机场高速通道

团队成员

团队成员 (1)

- 策士 产品测试 负责人

业务类型: 项目标准流程 | 销售机会所有人: 策士 | 客户名称: 萨索洛 | 销售金额: 56,000,000.00元 | 结单日期: 2017-10-26

阶段审批: 1分钟前 通过审批 查看审批流程



任务目标

- ✓ *SWOT分析 (10%)
- ✓ *编制开发方案 (5%)

动态 | 资料 | 相关

添加附件记录

- 2小时前 策士 将销售机会: 首都机场高速
- 2小时前 策士 创建了销售机会: 首都机场

策士 提交了此申请

节点1 1分钟前

策士 通过了最终审批

开发方案确认通过, 评估结果没问题

信息收集审批

- 提交 2小时前
- 策士 提交了此申请
- 信息确认 2小时前
- 策士 通过了最终审批



✓ *产品、成本符合性 (5%)

团队成员

团队成员 (1)

- 策士 产品测试 负责人

国内最牛SaaS公司

世界顶级创业投资公司

国内著名传媒企业

全球高品质云服务提供商

国内低压电器行业高端市场领先公司

中国工业排头兵企业

项目周期 1~3 年



核心痛点



项目执行中的风险管控

销售阶段	销售机会明细	布局	校验规则	查重规则			
	阶段设置	流程设置	商机推进控制				
	立项与公关	进行中	10%	40天	6	✎	✕
	客户培育	进行中	30%	38天	6	✎	✕
	供应商合作	进行中	60%	42天	6	✎	✕
	商务与合同	进行中	80%	48天	6	✎	✕
	项目结束	赢单	100%		6	✎	✕
	输单	输单	0%		6	✎	✕
<input type="text" value="销售阶段名称"/>		<input type="text" value="进行中"/>	<input type="text" value="赢率"/> %	<input type="text" value="阶段时间"/>	<input type="button" value="添加"/>		



环球影城建设项目

已关注

讨论一下

编辑

新建

...

业务类型

销售机会所有人

客户名称

销售金额

结单日期

SG项目

策士

萨索洛

80,000,000.00元

2019-04-26

立项与公关 5%

客户培育

供应商合作

商务与合同

项目结束

验单

设置阶段计划

任务目标

*项目团队组建 (5%)

*初步技术和商务方案 (5%)

收起区域

动态

资料

相关

添加跟进记录

2分钟前 策士 创建了销售机会: 环球影城建设项目

团队成员

团队成员 (1)



策士
产品测试

负责人



环球影城建设项目

已关注

讨论一下

编辑

+ 新建

业务类型

销售机会所有人

客户名称

销售金额

结单日期

SG项目

策士

80,000,000.00元

2019-04-26

设置阶段计划



创建日期: 2017-08-29

立项与公关

结束时间: 2017-08-31

客户培育

结束时间: 2017-10-20

供应商合作

结束时间: 2018-08-01

商务与合同

结束时间: 2019-03-01

结单日期

结束时间: 2019-04-26

保存

重置

立项与公关 5%

客户培育

供应商合作

任务目标

项目团队组建 (5%)

动态

资料

相关

最新动态

2分钟前 策士 创建了销售机会: 环球影城建设项目

团队成员

团队成员 (1)



策士
产品测试

负责人

可视化流程能够解决的问题



项目阶段信息审核



项目执行中的风险管控



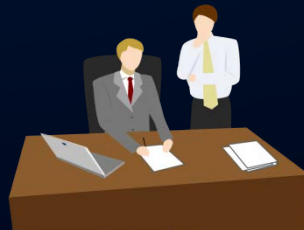
团队协作精细分工



项目信息完整收录



业务人员行为管理



流程文件审核

免责声明

本演讲材料所包含的内容是概述我们的产品方向，仅供参考，不得纳入任何合同。

销售易不承诺交付任何材料、代码或功能，此内容也不应用于客户购买决策。

销售易保留对其产品的任何特性或功能的描述、产品路线图，以及产品的研发和发布时间等的所有决定权。

谢谢
THANKS !

