

# Engage 2017

销售易用户大会

## 从0到1如何搭建早期销售团队

建立LTC销售业务全流程

邓翔 销售易联合创始人

9月21日

销售易<sup>↑</sup>

重塑企业与客户的连接



## 邓翔 销售易联合创始人

- 目前负责销售易的销售销售团队
- Dell+EMC15年销售及销售管理经验
- 管理过电信，金融，政府，商业客户等多条业务线
- 天津大学工学学士，厦门大学管理学硕士

# 搭建销售团队可能面临的问题

## 业绩完不成 / 客户留不住 / 销售找不到

- 我应该请什么样的销售人员？
- 业绩不好到底是产品差还是销售废？
- 有个大客户，产品差口气，要不给他定制一个？
- 销售线索不够怎么办？
- 新人不出业绩，换人还是继续观察？

外勤行为管理难 销售业绩预测难 公司管理不透明 客户资源难以沉淀  
新人上手慢 不出单 工作效率不高 缺乏即时沟通

外勤行为管理难 销售业绩预测难

**客户资源难以沉淀**

工作效率不高 **效率** 缺乏即时沟通  
销售业绩预测难

缺乏即时沟通  
销售业绩预测难

公司管理不透明

新人上手慢

客户资源难以沉淀  
工作效率不高 缺乏即时沟通

外勤行为管理难 销售业绩预测难 客户资源难以沉淀

外勤行为管理难  
销售业绩预测难 工作效率不高

**销售管理不透明**

缺乏即时沟通

大销售控制着80%以上的生意  
缺乏即时沟通  
销售业绩预测难  
外勤行为管理难 缺乏即时沟通  
公司管理不透明

# 目录

01

搭建销售团队的  
基本原则

02

早期销售团队搭建

03

团队运营  
(招聘, 培训, 管理)

04

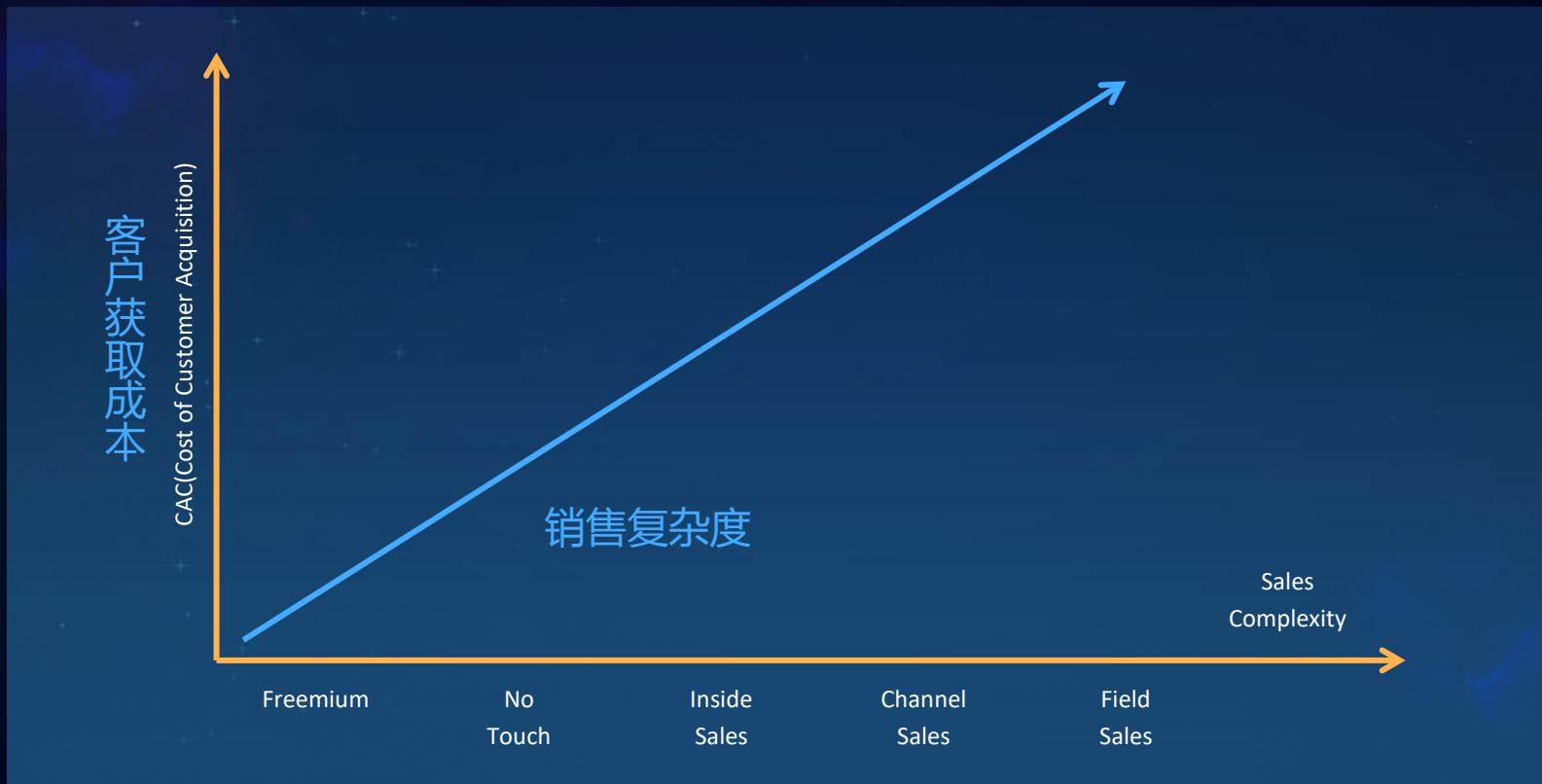
讨论



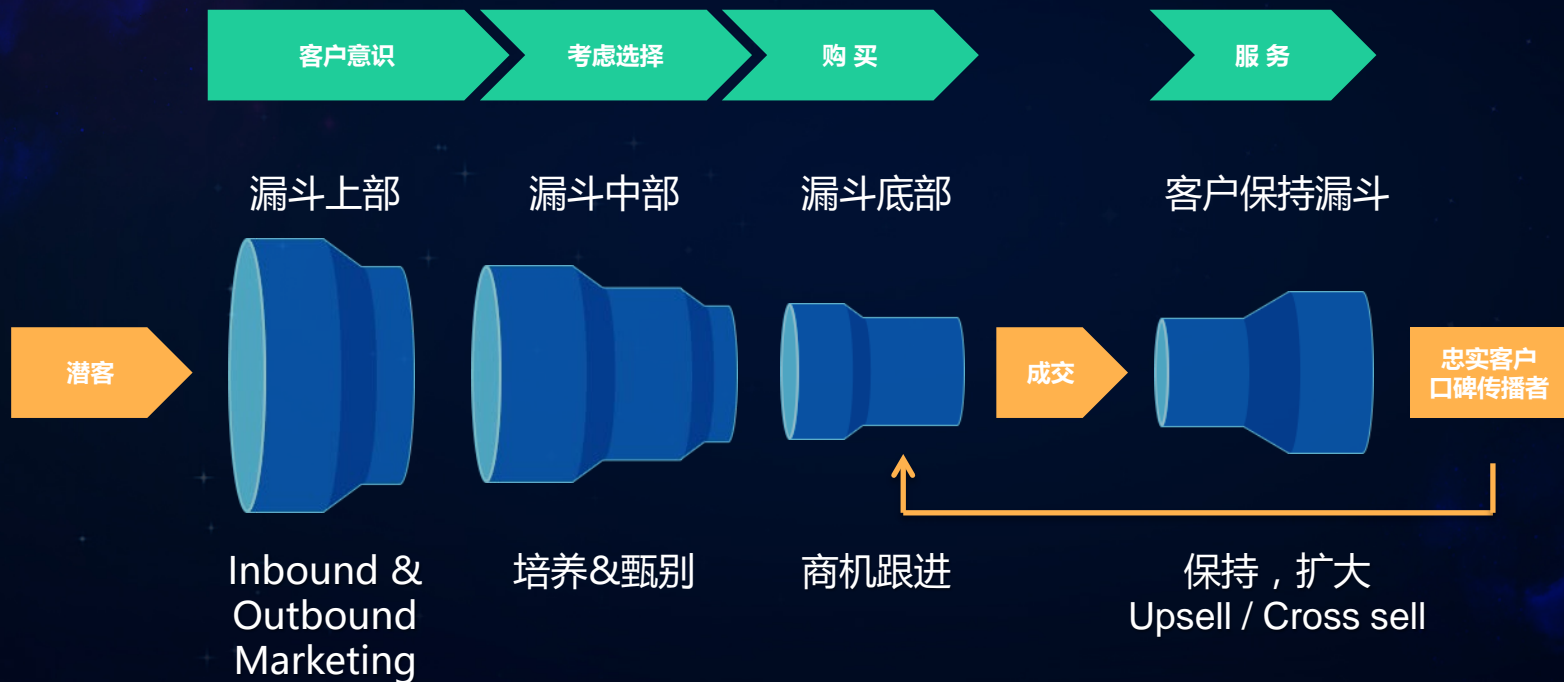
# 三种营销模式



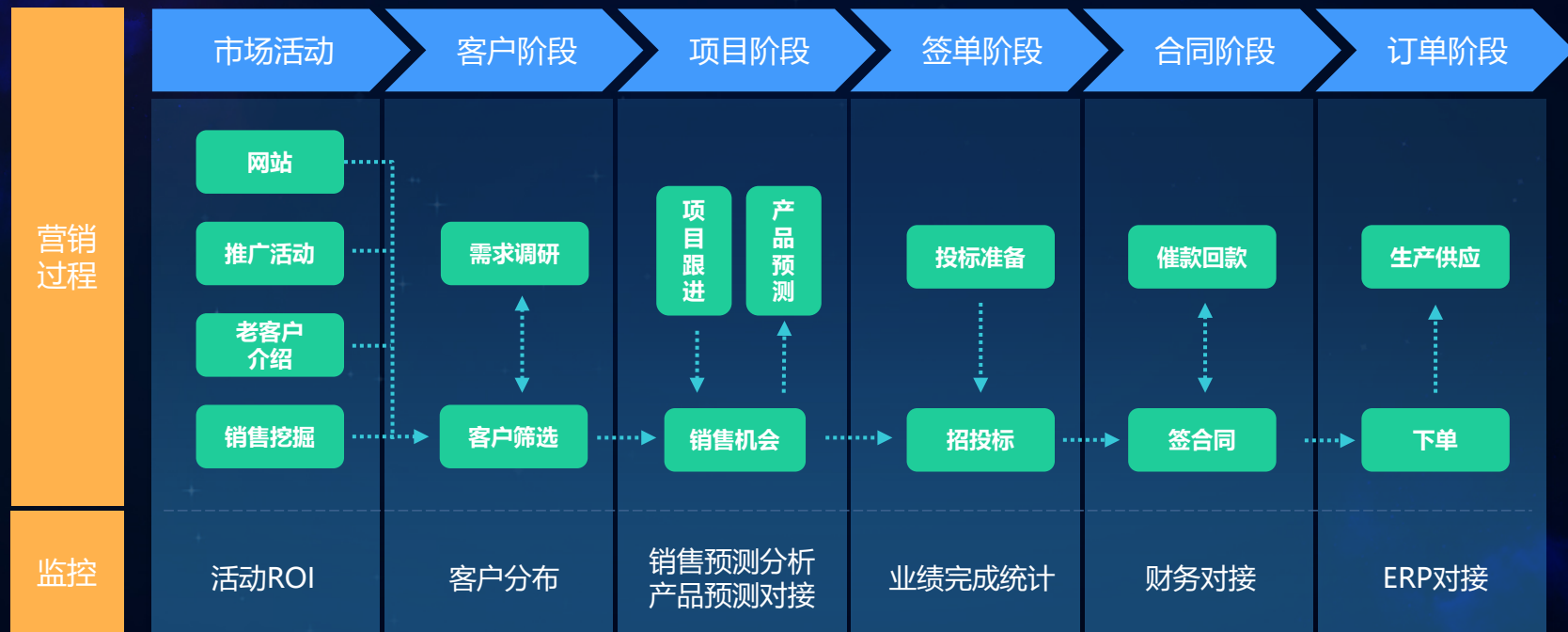
# 选择合适的销售模式



# 典型的B2B漏斗 ( Buyer' Journey)



# 销售管理全流程体系LTC





# 打造高效销售团队三个重要环节



# 企业销售管理体系



# 目录

01

搭建销售团队的  
基本原则

02

早期销售团队搭建

03

团队运营  
(招聘, 培训, 管理)

04

讨论

# 产品发布后第一步：种子用户的获取

- 从熟人和朋友圈入手
- 从种子用户处获取反馈和建议，完善产品
- 测试免费，收费以及定价策略
- 网络投放，摸索典型销售流程



# 早期销售团队的任务？（0-30人）

- 找到成功销售的画像
- 建立业务流程雏形
- 获取关键业务数据
- 收入





# 销售绩效分析 ( 获客成本 , 客单价 , 人均生产效率.....)



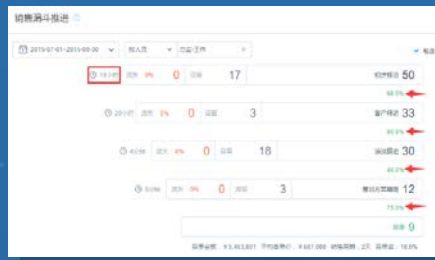
成交客户分析



团队业绩贡献



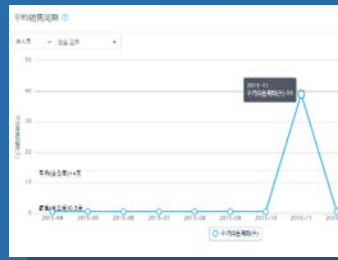
丢单原因分析



项目漏斗推进



平均成单金额



平均销售周期

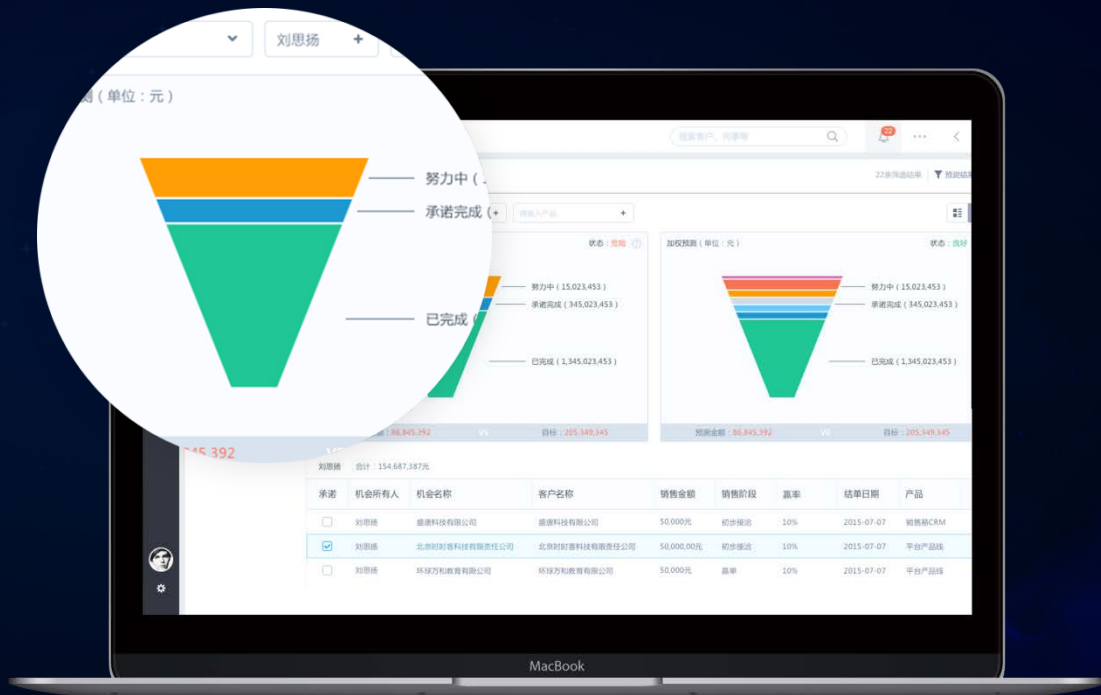
# 销售漏斗预测

加权预测

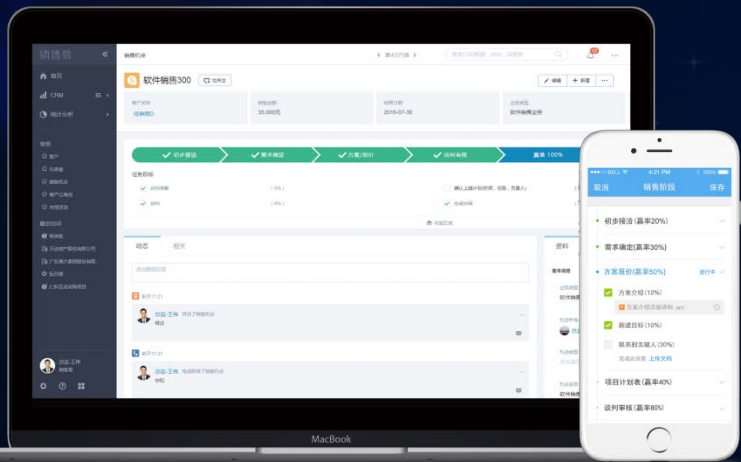
人工预测

按产品线预测

按业务类型预测



# 找出最适合的销售流程，执行并随产品服务持续改进



销售阶段

初步接洽

需求确定

方案报价

商务谈判

签约

- 销售流程固化最佳实践
- 引导新人快速上手
- 复制成功的销售铁军
- 规范公司销售流程

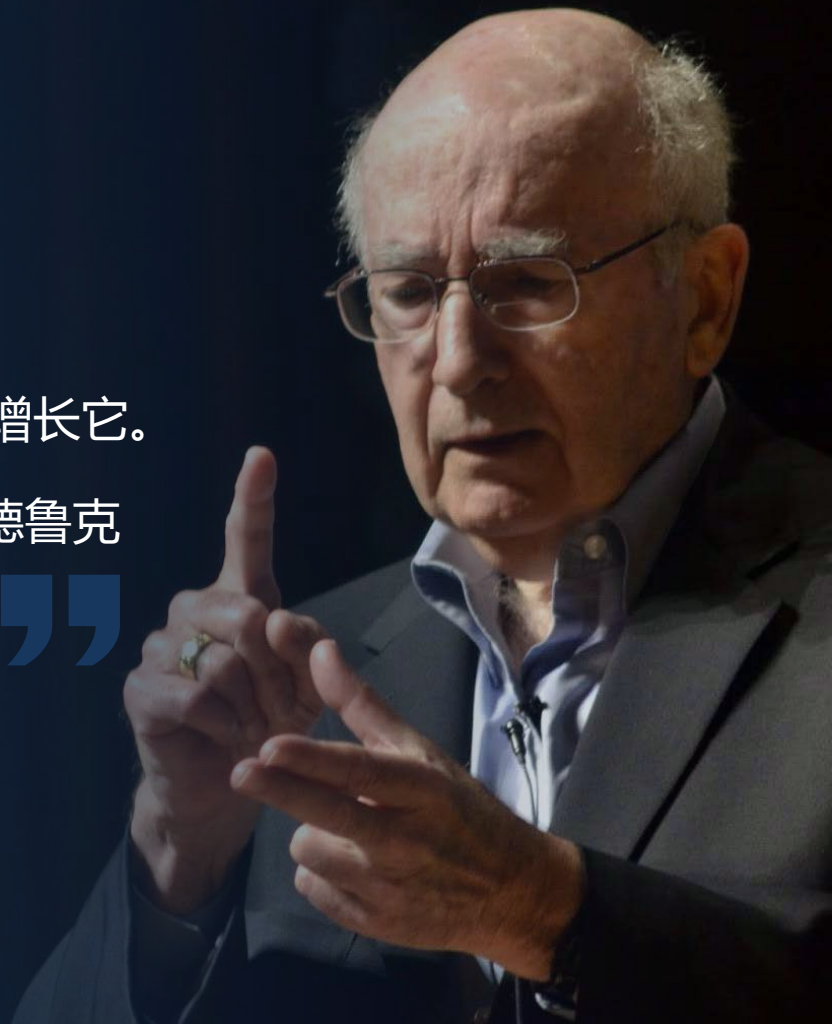
# 你准备好增长了吗？

“

如果一个事情，你不能衡量它的话，你就不能增长它。

—— 彼得·德鲁克

”



# 你准备好增长了吗？

- 稳定的线索来源
- Product Market Fit
- 运营数据基本健康





# 目录

01

搭建销售团队的  
基本原则

02

早期销售团队搭建

03

团队运营  
(招聘, 培训, 管理)

04

讨论

# 销售团队运营

- 招聘（选对人）
- 培训（培养人）
- 管理（用好人）



## 选对人（招聘）

找到完美候选人的概率很低，更重要的是找到可持续成长的候选人

- 发现总结成功销售的能力模型
- 怎么面试更有效
- 持续跟踪业绩表现，优化招聘模型
- 最难其实是没有合适候选人



# 培养人

建立员工培训发展体系

设立可预期结果的培训标准

- 针对能力需求模型设置培训课程（SMART）
- Mentor只能作为辅助
- 手段持续教导





# 打造高效销售团队三要素





谢谢

THANKS !

