

阿里游学烟台怎么报名带来很多挑战

产品名称	阿里游学烟台怎么报名带来很多挑战
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

阿里游学烟台怎么报名

流程。企业需要明确L2C（LeadsToCash从线索到现金）全流程自动化，并遵循销售打单流程和沉淀统一方法论。

技术。在企业内部要利用技术打造流程和方法论落地工具、日常管理运营的数字工具以及销售人员的效率工具。

三个“齿轮”必须咬合在一起，企业才能打造出一支高效的销售团队。

三、企业如何建立考核销售人员的“参照系”？

企业在规模扩张前，应该计算出一个成熟的销售人员在一个季度里能贡献多少业绩、企业要实现的销售目标、每个销售的产值等数据，以此建立考核销售的参考系。

对创业公司来说，特别难的一点是，需要计算出投资人或业界同行对你们的预期；同时，企业还可以根据自身体量计算出预期增速，来确定自身的发展目标。

需要注意的是，如果企业的目标定的太高会打击整个团队的积极性，因为他们挣不到钱了。企业的体量达到一定规模时就会碰到天花板。如果企业的产品能力或市场

的覆盖度达不到目标就会“撞墙”，一旦撞墙则会为公司带来很多挑战。

四、企业在销售过程中应该核心考验哪几个KPI？

企业建立起销售的标准流程后，就可以进行相应的管控和评估。通常来看，企业考核销售的KPI是指业绩、产品线、利润率三点。此外，企业还可以利用一些KPI考核

工具：譬如销售表示某一单进行到20%，这时企业可以考核客户反馈给销售的邮件等；销售人员在见完潜在客户后，可以考核他对于客户痛点的把握、销售准备如何

解决痛点、下一步要做什么...

企业也可以通过“项目计划表”这一KPI考核工具，让销售和客户一起探讨从现在这个节点到交付后，他能做哪些事，如果客户都认可了说没问题，或者想改哪一个

点，说明这个单子的赢率已经非常高了。