

怎么解决业务员撞单和客户跟踪问题?

产品名称	怎么解决业务员撞单和客户跟踪问题?
公司名称	成都创软科技有限责任公司
价格	400.00/套
规格参数	
公司地址	成都高新区石羊工业园
联系电话	028-85565308 13308232795

产品详情

一般装修公司的营销模式，不外乎三种：电话营销、网络营销、线下营销。从很久之前直至现在，其中电话营销的占比还是排在第一位的。

装修公司在营销中普遍存在的两个问题：

1、同一个客户有两个电话号码，A业务员与客户取得联系并成功邀约到店，客户有很大的签约意向，只是第一次见面还想考虑几天。B业务员通过另一个电话约见了客户，客户正好考虑好了决定马上签约，那么请问这个单的业绩算谁的？两个业务员发生扯皮，这样的情况多了之后，势必会引起员工不满，影响

公司内部稳定。而员工的不满或许会造成其离职，员工离职很大可能会带走相关客户，这也是企业非常不愿意的。这个尴尬的问题的确属于公司管理漏洞。

2、管理层不能实时掌握员工的营销情况

，有多少意向客户、未签单的原因是什么、工作完成量怎么样，等等一系列问题。没有办法及时指导员工出现的问题，也无法确定接下来的工作计划和方向。工作效率大打折扣。

怎么做可以解决这些问题呢？

传统做法：

出具一定的规章制度，专门针对撞单中各种情况，比如是按谁谈下来就是谁的，还是谁先跟进就是谁的等等，但是还是有漏洞的存在，时间上谁先谁迟，拿下订单谁起到关键作用等等，这些总是道不明的问题；要及时了解所有员工工作情况只能耗费大量时间精力高频率开会，进行汇总整合，只能在工作过程中慢慢总结优化。

现代做法：

使用ERP企业管理系统软件。[美佳云装ERP](#)

包含客户管理，业务员用美佳云装来管理客户信息

，发掘了意向客户就马上进行录入，ERP针对客户姓名、地址、手机号、QQ/微信、邮件等具有一个查重作用，如果该客户已被其他业务员录入，系统则会提示已经存在此客户并且录入不了，业务员也就不需要再继续跟进这位客户了。准确有效的避免同个客户被重复跟踪发生撞单的情况。而管理层也可通过ERP系统一目了然了解到业务员与客户之间的情况，便于开展接下来的工作。

相关推荐 [《如何避免员工离职带走资料》](#)、 [《联系客户合适的时间是什么时候》](#)