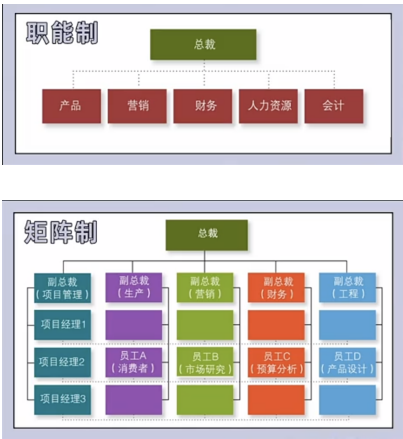


竹间·销售必应指南

组织架构图



小结

- 国际销售公司IDC的警告指出：超过50%的B2B销售失败，是因为销售团队未能真正理解客户的需求。
- CSO insights的研究发现，那些缺乏对客户业务洞察的销售团队，其获客率仅为32%。而那些能够理解客户业务的销售团队，其获客率可以高达56%。
- LinkedIn的调研也显示，高达75%的高管认为销售人员需要具备业务洞察力。
- 知识能对客户业务的深入理解。
- Corporate Vision的调研结果更是显示，超过75%的客户表示，与他们接触的销售人员并没有展现出对其业务的深刻洞察。

能力到位-专业性



洞察到位：关系、需求、策略

需求分析示例

序号	需求点	需求描述	需求分析	需求验证
1	需求点1	需求描述1	需求分析1	需求验证1
2	需求点2	需求描述2	需求分析2	需求验证2
3	需求点3	需求描述3	需求分析3	需求验证3
4	需求点4	需求描述4	需求分析4	需求验证4
5	需求点5	需求描述5	需求分析5	需求验证5
6	需求点6	需求描述6	需求分析6	需求验证6
7	需求点7	需求描述7	需求分析7	需求验证7
8	需求点8	需求描述8	需求分析8	需求验证8
9	需求点9	需求描述9	需求分析9	需求验证9
10	需求点10	需求描述10	需求分析10	需求验证10

需求分析示例

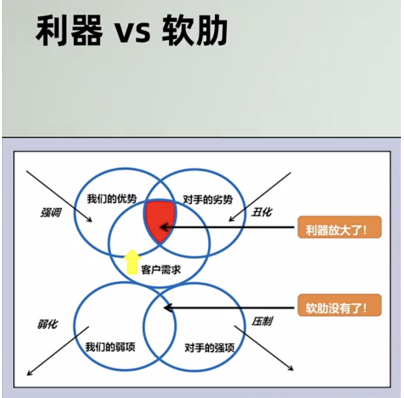
高效获客

- 展示公司重视
- 解决关键阻碍
- 强化合作关系

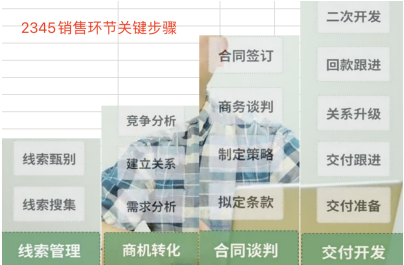
高层互访作用：



高层互访套路：



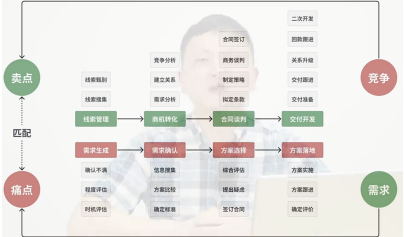
行动方案原则：扬长避短



行动计划关键节点参考

执行层
八卦er
边缘高管

关系突破参考



客户项目阶段对应销售项目阶段的行动匹配：尊重客户的项目决策流程

作战地图

