

可复制客户成交：客观过程数据 销售预测经营分析 全链路数据资产

规则治理 上限数量销售权ID 动态管理

DCBAO成交路径	目标用户成功晋级	能力定性销售预测	最短时间成交晋级时效	最低成本成交晋级能效
D级 建立联系	50	100.0%	0	4.8
C级 客户培育	19	38.0%	25	4.8
B级 会谈拜访	14	28.0%	10	4.8
A级 方案设计	9	18.0%	20	4.8
O级 要求签约	3	6.0%	70	4.8
目标用户数量上限	50			
客户购买力	30w			

实战成交能力 人均效能 绩效衡量标准

能力定性 差异化分配 薪酬体系

梯队发展销售等级	差异化分配薪酬体系	客户购买力	最短时间成交晋级时效	最低成本成交晋级能效
T1·6个月内	10w	20,000	90天	5.0
T2·7-12个月	15w	30,000	80天	4.8
T3·1年以上	20w	45,000	75天	4.6
T4·2年以上	30w	62,500	60天	4.2

销售流程成交路径	ID01	最低成本成交	最短时间成交	销售周期公开保留	最短时间成交	最低成本成交	ID02
D 建立联系 D 获客能力	30w	5次	32天	D 90天可追踪线索	75天	4次	20260118
	20260118	+1 ID01	0 ID01		0 ID02	+1 ID02	
C 客户培育 C 互动价值约访	20260129	+1 ID01	11 ID01	C 90天内活跃线索	33 ID02	+1 ID02	20260220
	20260210	+1 ID01	11 ID01		30 ID02	+1 ID02	
B 会谈拜访 B 挖掘隐含需求	20260210	+1 ID01	11 ID01	B 60天痛点线索	12 ID02	+1 ID02	20260322
	20260211	+1 ID01	11 ID01		12 ID02	+1 ID02	
A 设计方案 A 明确需求对策	20260211	+1 ID01	11 ID01	A 30天明确需求	12 ID02	+1 ID02	20260403
	20260220	+1 ID01	9 ID01		12 ID02	+1 ID02	
O 要求签约 O 利益陈述	20260220	+1 ID01	9 ID01	O 14天新签客户	12 ID02	+1 ID02	20260403
	客户购买力	新签	自动运转		12 ID02	+1 ID02	