

# 4321 成功销售体系:规则治理 最低成本成交·销售数字化标准·AI落地本体基座



	①目标用户	②执行技能	③追踪体系	④持续聚焦
组织体系	<p><b>市场营销投资回报率标准</b></p> <p>战略落地数据库 最短时间成交</p>	<p><b>梯队发展能力标准</b></p> <p>0-1共同方法 最低成本成交</p>	<p><b>绩效管理 绩效衡量标准</b></p> <p>销售人才 管理人才</p>	<p><b>客户满意度标准</b></p> <p>优胜劣汰 薪酬体系</p>
管理体系	<p><b>客户存档</b></p> <p>客户资源 流动性管理</p>	<p><b>客户跟进</b></p> <p>营销成本 投入产出比管理</p>	<p><b>客户追击</b></p> <p>过程绩效 目标管理</p>	<p><b>客户成交</b></p> <p>人均效能 激励体系管理</p>
销售体系	<p><b>销售周期</b></p> <p>识别 潜在需求</p>	<p><b>销售流程</b></p> <p>获客-转化 全局能力</p>	<p><b>追击优先级</b></p> <p>批量产生 潜在需求</p>	<p><b>成功晋级</b></p> <p>批量产生 明确需求</p>

