

可复制客户成交
最大化激励团队成员



过程数据代表能力
过程数据支撑结果

最低成本成交
客户满意度标准

完整企业经营 客观事实 过程数据 全链路数据资产

优先次序 目标用户ID 最短时间 最低成本
标准化管理流程 客户购买力 成交 成交

D 成功晋级日报
2026 0118 30w +1 ID 5次 0 32天 +1

C 追击优先级周报
2026 0129 +1 ID 11 +1

B 追击优先级周报
2026 0210 +1 ID 11 +1

A 追击优先级周报
2026 0211 +1 ID 1 +1

O 新签复购月报
2026 0220 +1 ID 9 +1

市场占有率 客户满意度标准
销售周期 销售流程

D 晋级时效

D 晋级能效

C 晋级时效

C 晋级能效

B 晋级时效

B 晋级能效

A 晋级时效

A 晋级能效

O 晋级时效

O 晋级能效

最短时间成交 最低成本成交

规则治理 上限数量销售权ID 动态管理

D级 获客能力

D级客户

C级 互动价值约访

DCBAO 成功晋级 +1

B级客户

A级 明确需求-对策

A级客户

O级 利益陈述

DCBAO 成功晋级 最低成本成交

建立联系

C客户培育

B会谈拜访

A设计方案

O要求签约

【获客+转化 成交路径标准】

【商机时间投入产出比】

【营销成本投入产出比】