

可复制销售人才梯队发展：获客-转化 目标管理 最低成本成交



①转化率

1. 主营行业·产品
2. 客户来源

③隐含需求

3. 上游供应商
4. 同行竞争对手
5. 下游合作客户
6. 行业供应链生态位置

②转化时间

7. 采购计划·项目进度
8. 决策链·购买决策

④转化金额

9. 市场推广计划
10. 相关团队及人数
11. 年营业额
12. 国内·国外市场比例

