

易客CRM销售漏斗功能介绍

上海瑞策软件有限公司

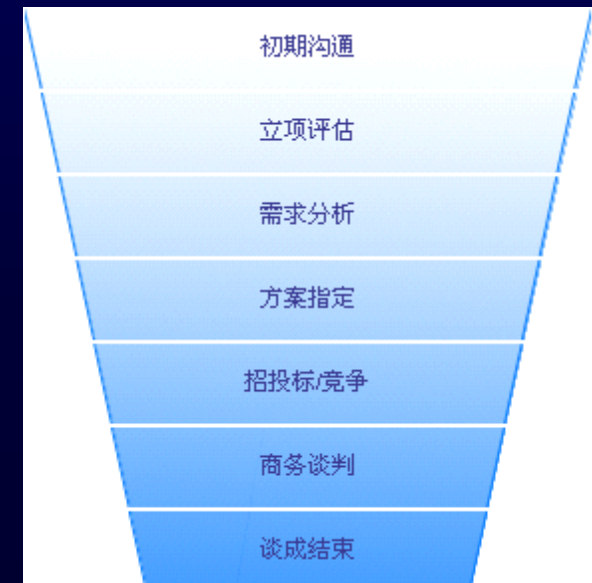
易客CRM销售漏斗

使用销售漏斗之前我们先来了解一下销售漏斗的原理，这对您的销售管理和销售预期是很有帮助的。

销售漏斗的原理：销售漏斗涵盖了从目标客户发现机会，直到将销售机会转变成订单的过程。一些销售机会由于客户停止采购或者选择竞争被漏掉，其他的机会则被转变成订单。

从销售漏斗看来，达成销售目标的充分必要条件只有两个：

- 一. 漏斗中要有足够的销售机会（销售预计）
- 二. 漏斗中的机会不断地向下流动（销售进展）



建立销售机会

在使用易客CRM中的销售漏斗前，我们先建立销售机会

易客CRM

工作台 ▾ 营销 ▾ 客户 ▾ 产品 ▾ 销售 ▾ 采购 ▾ 售后 ▾ 库存 ▾ 财务 ▾ 报表 ▾ 控制面板 ▾

销售导航 销售机会 销售漏斗 合同订单 发货单

销售 > 销售机会

提示：通过查看范围可查看本人或下属的记录，点击下方的视图可查看符合相应条件的记录，点击上方的+号图标可增加新的记录，点击放大

所有 成功销售机会 预期销售机会 创建视图 | 编辑 | 删除

查看范围: 我负责的销售机会 删除 共享 修改负责人 导出

<input type="checkbox"/>	销售机会名称	客户名称	销售阶段	客户来源
<input type="checkbox"/>	购买五十用户	大商股份(TEST)	初期沟通	无
<input type="checkbox"/>	购买五十用户	上海医药(FGH DT)	谈成结束	无

查看范围: 我负责的销售机会 删除 共享 修改负责人 导出

建立销售机会

进入销售机会页面，填写基本信息后保存

保存 取消

销售机会信息:	
*销售机会名称	购买
*客户名称	喜多多贸易
类型	无
客户来源	无
负责人	<input checked="" type="radio"/> 用户名 <input type="radio"/> 部门 admin
营销活动	
金额(¥)	10000
预计完成日期	2008-01-03 (yyyy-mm-dd)
下一步	
*销售阶段	商务谈判
可能性(%)	60.00

保存 取消

描述信息:

阶段描述

销售机会金额

注意选择销售阶段

选择此销售机会成功的可能性

销售漏斗

我们进入销售漏斗的模块，就可以看到一个漏斗状的图表，一共分成七个阶段，初期沟通、立项评估、需求分析、方案指定、招投标/竞争、商务谈判、谈判结束



销售漏斗

我们点击销售漏斗图中的初期沟通则弹出以下窗口：

易客CRM

联系电话:021-54656361 用户手册 我要提问 帐号&设置 短消息(0) 退出 (admin)

工作台 营销 客户 产品 销售 采购 售后 库存 财务 报表 控制面板 查找...

销售导航 销售机会 销售漏斗 报价单 合同订单 发货单

销售 > 销售机会

提示：通过查看范围可查看本人或下属的记录，点击下方的视图可查看符合相应条件的记录，点击上方的+号图标可增加新的记录，点击放大镜图标可查找记录。

所有 成功销售机会 预期销售机会 创建视图 | 编辑 | 删除

查看范围: 我负责的销售机会 删除 共享 修改负责人 导出 显示 1 - 1 之 1

<input type="checkbox"/>	销售机会名称	客户名称	销售阶段	客户来源	预计完成日期	负责人	编辑 删除
<input type="checkbox"/>	购买五十用户	大商股份(TEST)	初期沟通	无	2008-01-03	admin	编辑 删除

查看范围: 我负责的销售机会 删除 共享 修改负责人 导出 显示 1 - 1 之 1

销售漏斗

我们介绍销售漏斗中的一些数据字段：

易客CRM

联系电话:021-54656361 用户手册 我要提问 帐号&设置 短消息

工作台

营销

客户

产品

销售

采购

售后

库存

财务

报表

控制面板

查

销售导航

销售机会

销售漏斗

报价单

合同订单

发货单

查看范围: 我负责的销售机会

提示: 点击表格中的阶段, 可以列出各个阶段的详细销售机会数据

销售漏斗

初期沟通

1

33.33%

40000.00

44.44%

4000.00

8.00%

立项评估

0

0.00%

0.00

0.00%

0.00

0.00%

需求分析

0

0.00%

0.00

0.00%

0.00

0.00%

方案指定

0

0.00%

0.00

0.00%

0.00

0.00%

招投标/竞争

0

0.00%

0.00

0.00%

0.00

0.00%

商务谈判

1

33.33%

10000.00

11.11%

6000.00

12.00%

谈成结束

1

33.33%

40000.00

44.44%

40000.00

80.00%

未成结束

0

0.00%

0.00

0.00%

0.00

0.00%

总计

3

100%

90000.00

100%

50000.00

100%

我们来看看这些数据

销售漏斗

各个销售阶段机会占总阶段的比例

各个销售阶段机会金额

各个销售阶段机会金额占总阶段金额的比例

此金额为机会金额乘以可能性(%)

各个销售阶段预期金额占总阶段的比例

机会数	比例(%)	机会金额(元)	比例(%)	预期成交金额(元)	比例(%)
1	33.33%	40000.00	44.44%	4000.00	8.00%
0	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
0	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
0	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
0	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
1	33.33%	10000.00	11.11%	6000.00	12.00%
1	33.33%	40000.00	44.44%	40000.00	80.00%
0	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
3	100%	90000.00	100%	50000.00	100%

销售漏斗

易客**CRM**的销售漏斗功能就介绍到这。

使用易客**CRM**过程中，如果遇到问题，请拨打电话 **021-54656361**

谢谢观看!