关于客户等级

等级分为D级,C+级,B级,B+级,A级,A+级.

客户等级改变方式分为三种:

第一种,首次来访时,根据回答问卷评分（总分为25分）获得初始等级,可获得等级（<=10分为C级，<=20分为C+级，<=25分为B级）.

关于首次来访打分

5个问题,总共25分,每道题目的第一个答案5分,第二个4分,第三个3分,第四个

2分,第五个0分.得分对应的等级再议.

以下为问题及答案:

1客户的来访次数

3次或3次以上

2次

1次

0次

2今年是否有购房意愿

今年确定买房,且目前为首购

不确定是否今年买,但是有购房计划

确定今年不买,但明年有可能

已购其他项目,近2年无购房需求

3客户的支付能力

一次性付款资金已经准备好

首付资金无问题已经准备好

首付没问题贷款有问题

首付有问题

4是否确定需求的户型面积

已看过样板间,有确定意向的户型

已看过样板间,户型尚未确定

已看过样板间,参观、不购买

未看过样板间,户型需求尚不确定

5客户离开的理由

对房号申请优惠等待答复

明确下次来访时间

再考虑一下(无明确理由)

默默离开

第二种,根据再次来访, 付定金,付意向金 ,签约,付款等操作提升等级.

C+通过再次来访可提升为B,

B通过再次来访可提升为B+,

C+,B付意向金可提升为B+,

C+,B,B+付定金可提升为A,

C+,B,B+,A签约后提升为A+,

C+,B,B+,A+付款完成后变为待交房(无法再操作).

第三种,手动修改等级.可修改为D级,D级客户不显示在今日来访列表和成交助手中,但可以通过客户查询找出.

关于推送

创建档案时,根据建档时间默认三天后推送,若建档时间为三天前则立刻推送.

默认早上9点开始自动推送符合推送要求的列表

最多推送10条至今日待办列表,如果有符合20条,只推送时间靠前的前10条,只有今日待办列表少于10条时,才依次推送剩余列表.相当于等待队列.

已推送的信息不再推送,除非手动修改”计划时间”.

关于来访次数

首次来访时,记录客户的来访次数为1,每次填写再次来访时,来访次数+1.

关于客户时间线

客户第二次,第三次,第四次填写再次来访时,记录为接待\*\*第二次来访, 接待\*\*第三次来访, 接待\*\*第四次来访等,但客户等级最高只为B+.