

广汽菲克卖车宝系统使用检核表



\* 友情提示 \* :  
区域到店巡检的系统前提为确认经销商开通卖车宝系统权限  
红色字体部分不需要区域经理检核，将由业务部门直接导入数据

销售大区：		销售小区：		检核区域经理姓名：			
经销商简称：		经销商代码：		检核日期：			
抽检人员信息：							
抽检岗位1：		抽检姓名1：					
抽检岗位2：		抽检姓名2：					
<检核总分100分，检核及格成绩，应达80分及以上>							
序号	检核模块	检核细分项目	检核标准	得分规则	分值	分数	
1	卖车宝使用关键指标模块	卖车宝建档占比80%	检核方式： 总部周报(暂无到单店数据报表，业务部门后续新增提供周度数据，N+1月最后一周数据) 检核内容： 卖车宝新建线索总数（含DCC到店）/线索总数；	建档占比70%-79%，5分；80%及以上，10分	10分		加分项
2		内容营销图文每周发布10篇	检核方式： 总部周报(暂无到单店数据报表，业务部门后续新增提供周度数据，N+1月最后一周数据) 检核内容： 每周在Jeep商城经销商后台发布至卖车宝的图文数量（经销商单店每周发布10篇）	小于10篇0分	10分		
3		卖车宝内容营销图文转发率100%	检核方式： 总部周报(暂无到单店数据报表，业务部门后续新增提供周度数据，N+1月最后一周数据) 检核内容： 销售经理 / DCC经理 / 销售顾问 / DCC直销员规定周期内所有卖车宝内容营销图文全部转发	图文转发率=100%，10分；80%-99%，5分；转发率 < 80%，0分	10分		
4	卖车宝客户接待流程管理模块	账号使用：个人信息完整性	检核方式： 到店全检 检核内容： 个人信息界面：确保姓名（4分）、职位（4分）、所在经销商准确（2分）	DMS（销售经理 / DCC经理 / 销售顾问 / DCC直销员）在岗人员开通率低于100%，0分 2人及以上有任意错误信息，0分 1人有错误信息，姓名（4分）、职位（4分）、所在经销商准确（2分）	10分		必考项
5		建档	检核方式： 到店抽检（销售经理，销售顾问各一人） 检核内容： 1.来源渠道类型选择“来店 / 展厅顾客”（5分） 2.是否到店勾选“是”（5分） 3.页面其他必填信息填写完整（5分）		15分/人	岗位1： 岗位2：	
6		离店回访	检核方式： 到店抽检（销售经理，销售顾问各一人） 检核内容： 1.进入今日任务，找到需要回访的线索 2.对潜客进行短信或微信或电话回访（5分） 3.添加跟进操作，更改沟通主题为“离店回访”（10分），潜客状态根据实际情况选择，页面其他必填信息填写完整		15分/人	岗位1： 岗位2：	
7	内容营销模块	图文分享	检核方式： 到店抽检（销售经理，销售顾问各一人） 检核内容： 7.1制作电子名片 7.1.1进入我的名片功能 7.1.2选择模版，上传头像和个人微信二维码，编辑个人信息，设置为默认名片 7.1.3生成电子名片并保存（5分） 7.2选择图文 7.2.1卖车宝首页进入内容营销页选择图文（5分） 7.3微信分享 7.3.1分享图文至微信端（朋友圈或好友都可）（5分）		15分/人	岗位1： 岗位2：	
检核意见反馈：							