

广汽菲克DMS销售功能检查评分表

* 友情提示 * :

请于入店检核前与经销商先确认该店DMS系统培训已完成

销售大区：	销售小区：	执行检核区域经理姓名：
经销商代码：	经销商名称：	日 期：
销售内勤：	销售顾问：	销售经理：
打分要求：每一个操作要点为10分，达到则给分，不达到则不给分，满分100分，80分为合格。		

销售模块	岗位	系统路径	操作要点	得分
客户信息管理 (80分)	销售顾问	客户管理-潜客管理-展厅接待	1.输入有效客户手机号，保存成功生成客户编号。（ 10分 ）	
		客户管理-潜客管理-跟进活动	2.及时跟进黄色客户信息并且填写跟进过程内容为“继续跟进”后保存。（ 10分 ）	
		客户管理-潜客管理-客户信息	3.对休眠客户做休眠申请。（ 10分 ）	
		整车管理-订单管理-销售订单	4.正确创建销售订单并保存提交审核。（ 10分 ）	
	销售经理	客户管理-潜客管理-跟进活动	1.会查看哪些销售顾问未及时跟进客户。（ 10分 ）	
		客户管理-潜客管理-客户信息	2.会查看所有销售顾问客户信息 。（ 10分 ）	
			3.对离职销售顾问的客户进行转移。（ 10分 ）	
			客户管理-潜客管理-客户休眠申请审批	4.对销售顾问提交的休眠客户进行审批操作。（ 10分 ）
实销上报管理 (20分)	销售内勤	结算管理-销售结算-开票登记	1.开票后24小时内使用发票联或抵扣联扫描上传。（ 10分 ）	
			2.若识别失败会补扫。（ 10分 ）	
合 计				

现场未通过原因描述：

--