

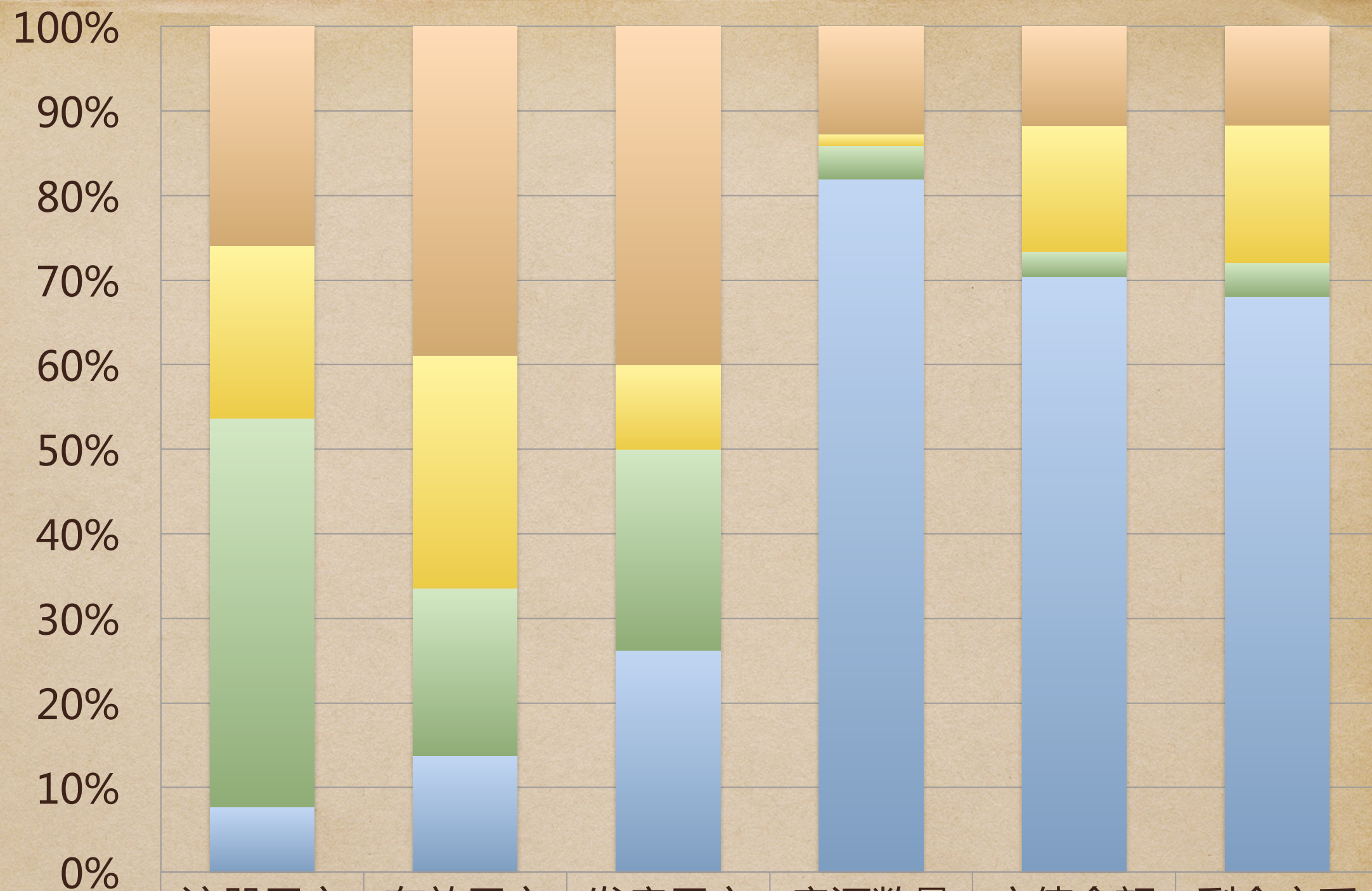
大业主阶段分析

业务数据（周均）

- 房源量：2540个
- VPPV：2959个
- 电话量：26个
- VPPV/CALL：113
- 会计收入：217元

客户数据

- 公司数量：30家
- 注册人数：337
- 付费人数：86人
- 推广人数：80人
- 充值金额：13.5万 人民币
- 账户余额：26.5万 安币（赠送3万）
- 会计收入：15000 人民币（10月22日开始）



	注册用户	有效用户	发房用户	房源数量	充值金额	剩余安币
其他	88	65	32	354	15900	28860
我爱我家	69	46	8	39	20000	40000
青客时尚公寓	156	33	19	109	4100	9780
蘑菇公寓	26	23	21	2282	95000	167860

问题概述

- 随着大业主业务的不断发展：
 - 人数增加
 - 大公司加入
 - 人员离职频繁
- 从注册环节，到客户服务环节，均出现一些问题。

注册繁琐

· 现状:(环节多, 周期长, 限制销售开发力度)

销售->收集大业主信息->销管手工注册->生成默认密码->发送邮件给销售->销售转发密码给大业主

· 建议:(账户认知, 自主设置密码)

大业主自行注册 -> 审核

紧急吗?

更改用户信息

- 前提：大业主离职，该账号转让
- 修改登陆号码（用户中心）
- 修改400绑定号码（销管修改）
- 问题：无法同时修改、增加销管工作量
- 建议：大业主后台提供换手机号功能，同时修改登陆号码和400绑定号码，身份信息修改？

企业型公司需求

- 管理账号：（金额分配与回收、相关数据）
- 现状：金额销管手工分配并记账，无法回收。数据每周从max或者BI拉取，由销售给客户。
- 建议：提供账户管理相关功能（总账号功能）。

折扣不灵活

- 大公司要求每个账号充值200安币
- 改动总折扣率
- 其他用户受影响

销售无客户管理工具

- 用户信息、房源信息、电话量信息
- 尤其是发布房源质量与数量的把控
- 无法分析客户反馈的问题

大业主基础

- 个人大业主~>公司大业主
- 大业主是普通用户
- 与经纪人互斥、可进用户中心(技术问题)
- 我爱我家进驻大业主(业务问题)