

数据说明																
数据来源: CRM后台;																
截止统计时间: YYYY-MM-DD;																
说明: To & 总金额为XXX; 产品线总目标为XXX;																
1、销售: 到账金额																
部门: 到账金额																
部门	负责人	目标	到账	完成率	目标	到账	完成率	目标	到账	完成率	目标	到账	完成率	目标	到账	完成率
业务一部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
业务二部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
业务三部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
市场部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
To & 总店	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
产品线总	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
备注: XXXXX;																
分析: 1) XXX;																
2) XXX;																
3) XXX;																
个人: 到账金额																
部门	姓名	目标	到账	完成率	目标	到账	完成率	目标	到账	完成率	目标	到账	完成率	目标	到账	完成率
业务一部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
业务二部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
业务三部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
市场部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
业务一部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
业务二部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
业务三部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
市场部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
业务一部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
业务二部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
业务三部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/
市场部	/		/	/		/	/		/	/		/	/		/	/

## Part2、业务签约

[illegible]

### Part3、合作客户、销售人力等分析

[illegible]

## Part4、售后维护等分析

7、销售：客户重要性，签约金额分布，新老客户、区域、行业分类、二值标的物

基础：客户属性		全年				Q1				Q2				Q3				Q4				全年			
产品属性	客户属性	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比
To-B类	AB																								
	BC																								
	CD																								
	DE																								
	其他																								
基础：签约金额分布		全年				Q1				Q2				Q3				Q4				全年			
产品属性	签约金额分布（元）	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比
To-B类	0 <= x <= 1w																								
	1w <= x <= 2w																								
	2w <= x <= 3w																								
	3w <= x <= 5w																								
	5w <= x <= 8w																								
	8w <= x <= 15w																								
	15w <= x <= 30w 其他																								
基础：客户ID		全年				Q1				Q2				Q3				Q4				全年			
产品属性	客户属性	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比	签约金额	合同数	客户数	签约金额占比	合同数占比	客户数占比
To-B类	新客户																								
	老客户																								
	其他																								

8、售后服务：目标、续费、新签约、新签约

客户属性		全年				Q1				Q2				Q3				Q4				全年			
部门	负责人	目标	续费	新签约	新签约	目标	续费	新签约	新签约	目标	续费	新签约	新签约	目标	续费	新签约	新签约	目标	续费	新签约	新签约	目标	续费	新签约	新签约
市场部																									
销售部																									
客服部																									
其他																									
备注：新签约是指新客户签约，续费是指老客户续费																									
部门：市场部/销售部/客服部/其他		全年				Q1				Q2				Q3				Q4				全年			
市场部																									
销售部																									
客服部																									
其他																									

## Part5、其他分析(含按客户等级大小、新老客户等角度分析)

[illegible]