

《销售人效分析 – 产品需求文档（PRD）》

用户角色：销售负责人 / HRBP / 企业管理者

文档版本：V1.0

1. 产品背景

销售团队是企业收入增长的核心部门，人力投入成本高、绩效差异大，因此需要可量化的人效分析体系。本应用旨在通过关键销售效率指标、组织结构可视化和关键影响因子的关联分析，帮助企业快速识别销售效率瓶颈，提升人力投入产出比。

本应用入口为 AI 应用商店 → 人力资本 ROI 分析 → 销售人效分析。

2. 产品目标

目标类型	内容
业务目标	提升销售团队整体产能，优化人力成本投入
产品目标	通过结构化数据展示 + AI Copilot 分析，帮助用户快速理解销售人效现状
用户目标	轻松查看本部门/子部门的人效表现与关键影响因素
技术目标	自动计算人效指标、定时更新、支持人效关联分析与趋势预测

3. 用户角色与场景

用户	典型使用场景
销售负责人	查看大区与团队的人效表现，并诊断低效率部门
HRBP	沟通销售组织配置、优化编制
经营管理层	分析投入产出比，评估是否需要扩招销售或优化薪酬结构

4. 页面功能概述

页面分为三大核心模块

销售人效分析：

- 销售人效指标总览区（顶部）
- 销售组织架构图（中部）
- 人效关联指标区域（底部）

5. 功能模块详述

5.1 销售人效指标总览区（顶部三组 KPI 卡片）

展示指标

销售人效分析：




指标	展示内容	示例
万元人力成本销售收入（万元）	数值 / 同比 / 趋势	12.8 / 同比 +7.8%
人均销售额（万元）	数值 / 同比 / 趋势	576 / 同比 +5.6%
人均人力成本（万元）	数值 / 同比 / 趋势	45 / 同比 -2.2%

功能说明

- 默认展示用户权限范围内最高级部门数据
- 点击任一 KPI 卡片：
 - 唤醒右侧 **AI Copilot**
 - 展示 KPI 详情，包括：
 - 计算规则
 - 基准值
 - 达成率
 - 趋势图（同比/环比）
 - **AI Copilot 可交互，底部对话框，顶部历史对话记录**
- 人效指标数据每日自动更新一次

5.2 销售组织架构图（中部核心区域）

展示内容

- 部门节点（矩形卡片）： 部门名称 + 负责人
- 节点状态图标：
 -  低于基准值 **超过 20%**
 -  低于基准值 **20%以内**
 -  高于或等于基准值

交互说明

- 销售组织架构图支持按层级进行展开、收起。
- 销售组织架构图支持缩放和拖拽。
- 鼠标悬停部门节点上时，使用Tooltip展示人效指标 + 负责人名 + 人员规模
- 点击部门节点时，唤醒 Copilot，Copilot 内展示该部门人效指标及趋势，现状描述、根因分析、行动建议。

Copilot 展示内容示例：

一、现状描述

1. 整体人效明显下滑
 - 本期 万元人力成本销售收入同比下降 14%，人力投入的收益显著减弱。
2. 人均销售产出下降
 - 人均销售额下降 11%，产能不足是人效下滑的主要来源。
3. 人均人力成本保持稳定但对业绩的拉动有限
 - 成本并未明显增加，但由于销售产出减少，导致 整体投入产出比恶化。
4. 团队规模变化不大，人效下降源于效率问题而非成本扩张
 - 没有出现明显的人员冗余或成本爆发，核心问题在于产出效率低。

二、根因分析

通过对销售过程指标、人员稳定性指标与人力成本相关指标的组合分析，识别出影响人效的三类关键驱动因素：

1. 效率 → 产出联动（最直接影响人效）

公式链路：项目转化率 × 人均项目数 × 平均项目价值 = 人均销售业绩

- 项目转化率偏低，约 17%，导致有效产出减少。
- 人均项目数量不足，商机储备减少，限制销售产出上限。
- 平均项目价值缺乏增长，团队未能有效提升高价值项目占比。

🔴 影响：直接拉低人均销售额，是人效下降最核心的因素。

2. 稳定 → 效率联动（通过影响周期和转化率间接影响人效）

- 在职年限下降：新人占比提高，新人转化能力弱、项目推进慢。
- 离职率上升：关键销售离职导致项目中断，平均项目转化周期延长。
- 人员流动性增强：团队缺乏稳定性，使经验无法沉淀为可复制打法。

🔴 影响：转化周期延长 → 成交减少 → 人均销售额降低。

3. 投入 → 产出联动（成本结构对人效的放大或压缩作用）

- 人均人力成本变化不大，但未带来产出提升，激励结构效果不足。
- 成本结构以固定薪酬为主，对效率拉升不足。
- 在部分团队中，投入产出比差异明显：成本越高并不意味着业绩越好。

🔴 影响：单位人力成本收益下降，导致人效整体下滑。

三、决策建议（针对三类根因的结构化改善）

1. 提升效率：直接改善人均销售产出

✓ 强化项目转化

- 建立统一的项目推进流程（需求确认 → 方案 → 商务 → 成交）。
- 对低转化团队进行专项辅导（商机判断、客户需求深挖、销售方法训练）。

✓ 增加项目储备

- 加强线索生成机制，提高人均项目数量。
- 区分重点项目与一般项目，集中资源攻坚高价值机会。

✓ 提升项目价值

- 对客户线索设立专项池，提供产品、售前、行业专家协同支持。

2. 稳定团队：降低周期、提高转化效率

✓ 优化人员结构

- 提升中高年限销售占比，降低新人比例对业绩的冲击。

✓ 强化新人培养

- “90 天快速成长计划”：实战模拟 + 阶段化考核 + 带教制。

✓ 控制人员流动

- 对关键销售设立留任激励、提供职业路径与成长资源。
- 优化离职交接流程，确保客户与项目信息连续性。

3. 优化投入：让成本真正驱动产出

✓ 调整激励结构

- 提高绩效奖金占比，使成本与转化、成交成果紧密挂钩。
- 采用差异化激励，对高效团队给予更高奖励系数。

✓ 精准资源配置

- 通过投入产出比对团队进行分层管理，给高效团队更多预算与支持。

✓ 建立可视化人效看板

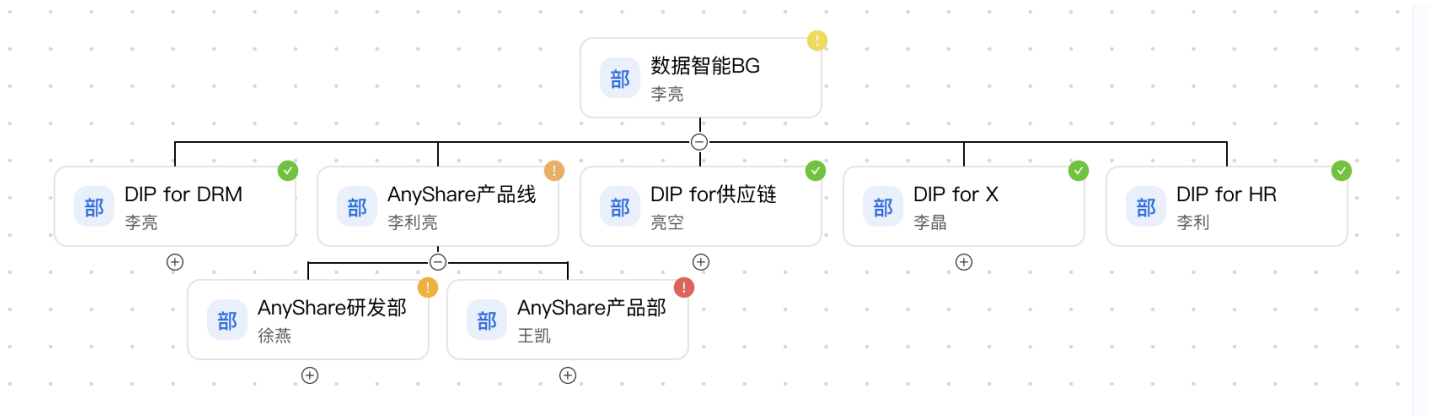
- 周度展示人均销售额、投入产出比、转化周期等核心指标，使管理更及时。

结论（总结）

人效下滑的核心原因不是成本扩张，而是**效率下降与人员稳定性不足**导致人均销售产出不足。
通过提升项目转化效率、改善人员结构、优化激励可实现人效的可持续提升。

功能说明

- 整体组织按组织架构图结构展开，父部门在上，子部门按业务线向下延伸，如图



- 基准值每月更新 1 次，基于企业自定义计算规则

5.3 人效关联指标区域（底部）

该区域用于展示与核心人效数值关联性较强（相关系数 ≥ 0.8 ）的指标。

展示内容

- 指标名称
- 关联方向（正相关 / 负相关）
- 相关系数绝对值 ≥ 0.8 的指标将展示
- 右侧带问号 icon：查看指标计算说明和规则

交互行为

行为	描述
点击指标	唤醒 AI Copilot，展示指标卡片（含明细），下方对话框
点击问号	展示该指标计算规则（如离职率 = 离职人数 / 在职人数）
点击组织图节点	下方关联指标随部门切换刷新
搜索框输入	根据关键字筛选组织节点和关联指标

6. 用户交互流程（来自文件并优化）



7. 数据更新与计算规则

数据类型	更新频率
核心人效指标	每日自动更新
基准值	每月自动更新一次
关联指标	根据实时数据自动生成

基准值计算规则可配置（如行业标准、历史平均、中位数等）。

8. AI Copilot 功能说明

AI Copilot 在三个入口被唤醒：

- 点击人效总览 KPI 卡片
- 点击组织结构节点
- 点击关联指标卡片

Copilot 能提供：

- 指标定义解释
- 计算逻辑说明
- 同比/环比趋势解读
- 根因分析，异常原因推断

- 行动建议（如团队结构优化、培训建议）
 - 对话
-

9. 后续版本规划（Roadmap）

版本	内容
V1.1	支持同比/环比趋势深度分析
V1.2	AI 自动生成销售效率诊断报告
V1.3	增加个人维度：销售代表人效分析
V2.0	建立预测模型：预测达成率与效率变化趋势
V2.1	支持跨部门人效对比与行业对标
