

4321 可持续增长组织体系：数据驱动 最低成本成交 人才梯队发展



①目标用户

市场营销
投资回报率
标准

客户存档

④持续聚焦

最低成本成交
客户满意度
标准

客户成交

支撑动态业务场景 自动运转 数据驱动·全链路数字化运营闭环管理

销售周期 ID	目标用户 ID	最短时间成交	销售流程 ID	追击优先级ID	成功晋级 ID	销售预测	过程管理 ID
D可追踪线索ID	D级 5000	D级 0	D 建立联系	D 最低优先级	D 获客能力+1	D级 100%	D级 20+
C 活跃线索 ID	C级 1900	C级 80	C 客户培育	C 较低优先级	C 价值约访+1	C级 38%	C级 18+
B 销售线索 ID	B级 1400	B级 40	B 会谈拜访	B 追击优先级	B 隐含需求+1	B级 28%	B级 12+
A 明确需求 ID	A级 900	A级 33	A 方案设计	A 较高优先级	A 需求对策+1	A级 18%	A级 8+
O 全新签约 ID	O级 300	O级 30	O 要求签约	O最高优先级	O 利益陈述+1	O级 6%	O级 4+
O 全新签约 ID	O级 300	D-O新签183	O 要求签约	O最高优先级	O 利益陈述+1	O级 6%	O级 4+
O+复购签约ID	O+级 100	O+复购 90	O+复购续约	O+最高优先	O+利益陈述+1	O+级 2%	O+级 2+

【获客-转化 闭环管理】 【市场营销 投资回报率标准】 【过程数据代表能力 过程数据支撑结果】 【可衡量增长】 【能力定性】

【梯队发展能力标准】

【最低成本成交】

②执行技能

梯队发展
能力
标准

客户跟进

③追踪体系

绩效管理
绩效衡量
标准

客户追击