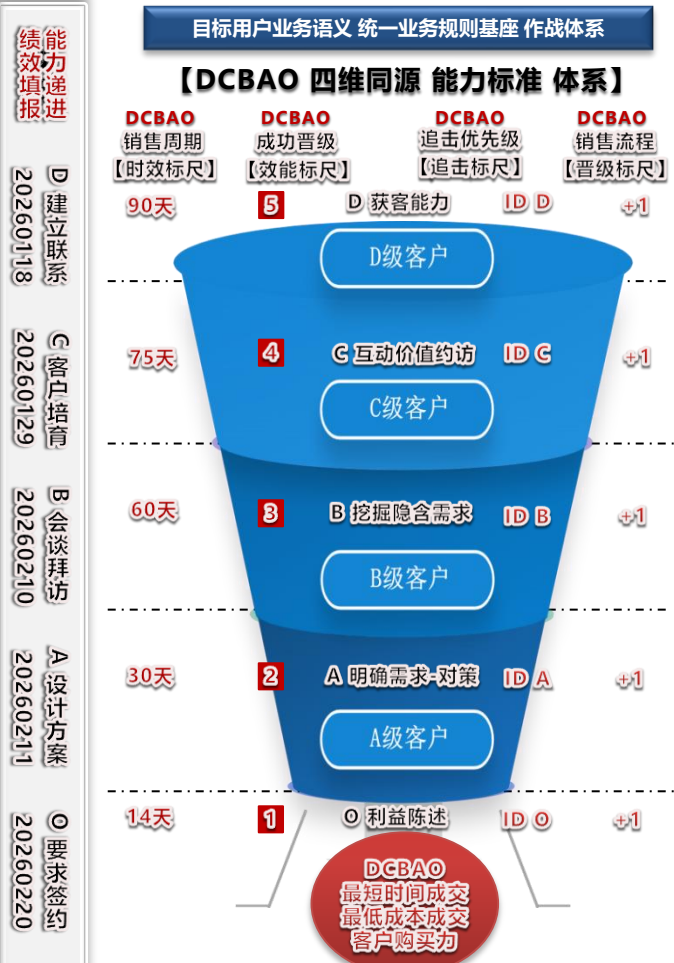


《4321成功销售体系》销售数字化标准 统一业务规则基座 AI决策组织作战体系



4321销售本体操作系统 纯Office函数 规则驱动成交				
客户购买力		最低成本成交		最短时间成交
16数字身份全生命周期 能力递进绩效填报 销售权ID时限闭环				
◎ 30w		5次		32天
建立联系 D01	【2026-03-18】	● 0	【新签销售权激活】	
客户培育 C01	【2026-03-29】	● 11		
会谈拜访 B01	【2026-04-10】	● 11		
方案设计 A01	【2026-04-11】	● 1		
要求签约 O01	【2026-04-20】	● 9		
◎+ 38w		5次		59天
建立联系 D+01	【2026-04-20】	● 0	【复购销售权激活】	
客户培育 C+01	【2026-04-28】	● 8		
会谈拜访 B+01	【2026-04-29】	● 1		
方案设计 A+01	【2026-05-18】	● 20		
复购续约 O+01	【2026-06-18】	● 30		
合约期 OD01	【2026-09-18】	● 30	【合约续约销售权】 【销售权收回】	
续约期 R 01	【2026-12-18】	● 90		
断约期 E 01	【2026-12-19】	● 120+		
公开客户 LT01	【2026-12-19】	● 90-		
公开客户 LS01	【2026-12-19】	● 90+		
公开客户 LE01	【2026-12-19】	▼ ● 120+		



能力递进 绩效填报	DCBAO销售数字化标准 统一业务规则基座								
	客户存档		客户跟进		客户追击		客户成交		
	DCBAO 时效标尺		DCBAO 晋级标尺		DCBAO 追击标尺		DCBAO 效能标尺		
	建立联系 D		获客能力 D		最低优先 D		最低满意 D		
	客户培育 C		互动约访 C		较低优先 C		较低满意 C		
	会谈拜访 B		挖掘隐含 B		中高优先 B		中高满意 B		
	方案设计 A		需求对策 A		较高优先 A		较高满意 A		
	要求签约 O		利益陈述 O		最高优先 O		最高满意 O		
	三层一体数据同源 规则驱动 自动运转成交 沉淀企业经营 全链路数据资产								
	DCBAO 目标用户		销售流程 晋级标尺		销售预测 追击标尺		最短时间 时效标尺		最低成本 效能标尺
D级 建立联系		5000		100%		0		5.0	
C级 客户培育		1900		38%		25		5.0	
B级 会谈拜访		1400		28%		15		5.0	
A级 方案设计		900		18%		35		5.0	
O级 要求签约		300		6%		90		5.0	
O+级 复购续约		100		33%		88		5.0	
D-O客户购买力		10000W		8%		89		5.0	
机器原生运行逻辑 AI原生决策销售本体基座									
建立联系D+		获客能力D+		最低优先D+		最低满意D+			
客户培育C+		互动约访C+		较低优先C+		较低满意C+			
会谈拜访B+		挖掘隐含B+		中高优先B+		中高满意B+			
方案设计A+		需求对策A+		较高优先A+		较高满意A+			
要求签约O+		利益陈述O+		最高优先O+		最高满意O+			