

销售自动化管理系统（SFA）

什么是SFA系统

SFA(销售能力自动化)是企业销售管理的基础工具

01

使用对象

A



02

应用场景

B



03

行业客户

C



SFA(Sales Force Automation): 销售能力自动化产品帮助企业更有效的管人、更有力地掌控客户资源,精细化管理销售人员和客户的互动行为,让销售管理做到“工作有目标、执行有标准、核查有参照、考核有依据”,帮助企业提升管理水平及销售效率。

为什么需要SFA



客户难分析

- ◆ 客户是谁在哪里
- ◆ 客户画像如何
- ◆ 如果高效拓客



人员难管理

- ◆ 人员角色多
- ◆ 客户拜访计划
- ◆ 客户拜访动作
- ◆ 工作检查及能力提升



绩效难考核

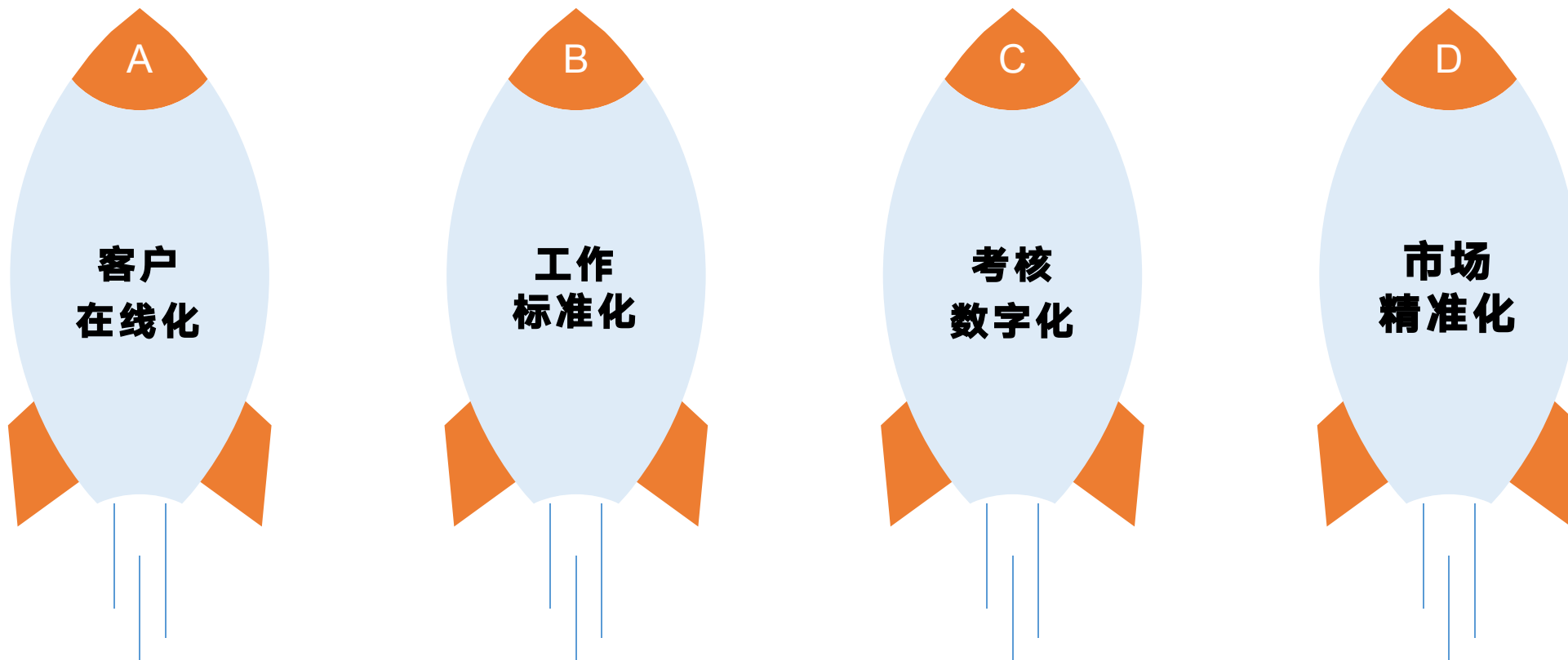
- ◆ 目标定多少
- ◆ 达成进度如何
- ◆ 问题在哪



市场难掌握

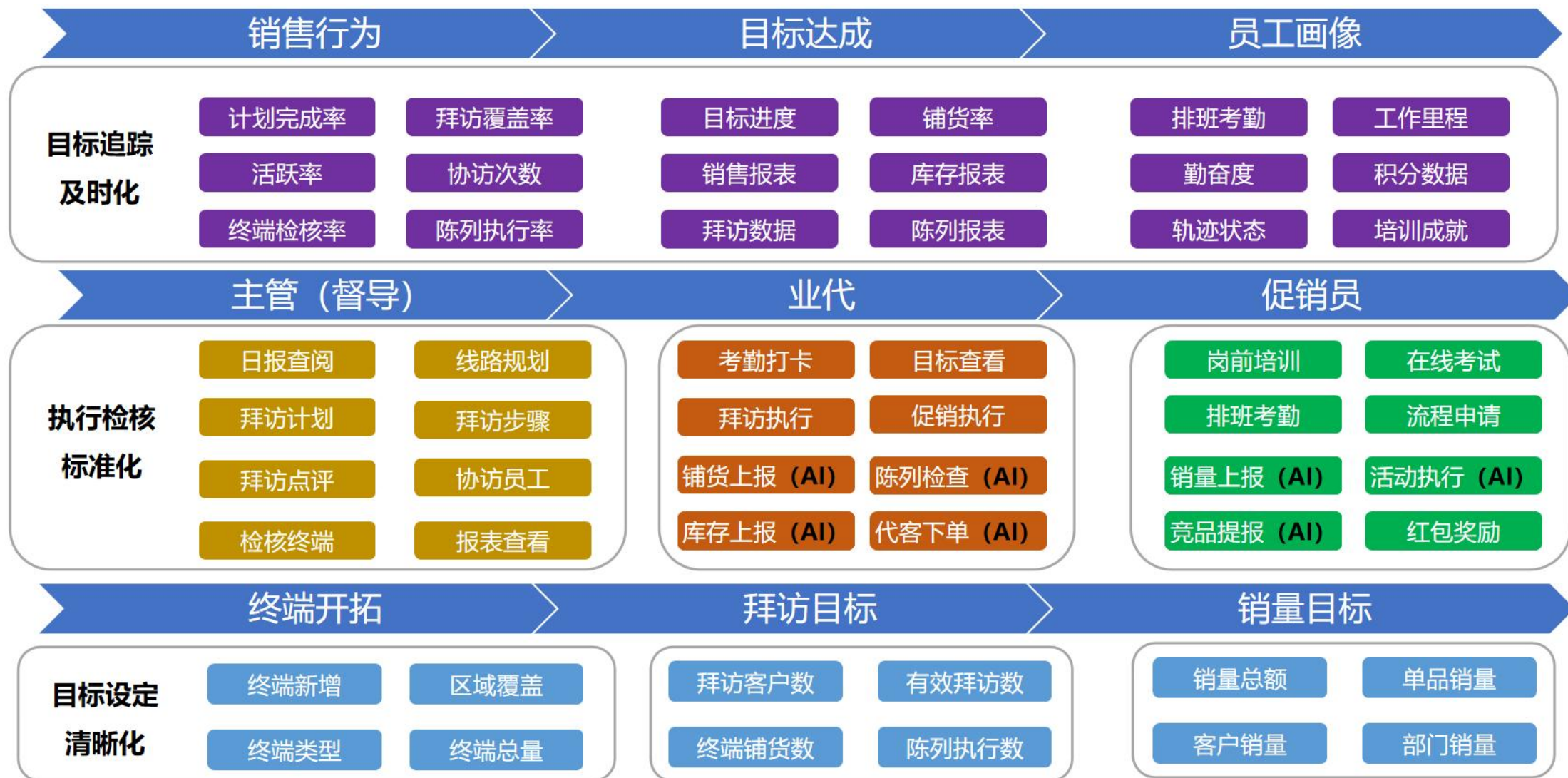
- ◆ 本品铺货如何
- ◆ 市场费用投放
- ◆ 竞品及市场动向

SFA的价值



SFA(Sales Force Automation): 销售能力自动化产品帮助企业更有效的管人、更有力地掌控客户资源，精细化管理销售人员和客户的互动行为，让销售管理做到“工作有目标、执行有标准、核查有参照、考核有依据”，帮助企业提升管理水平及销售效率。

SFA访销系统-实现管理与赋能相结合，提升业务团队销售效率 勤策



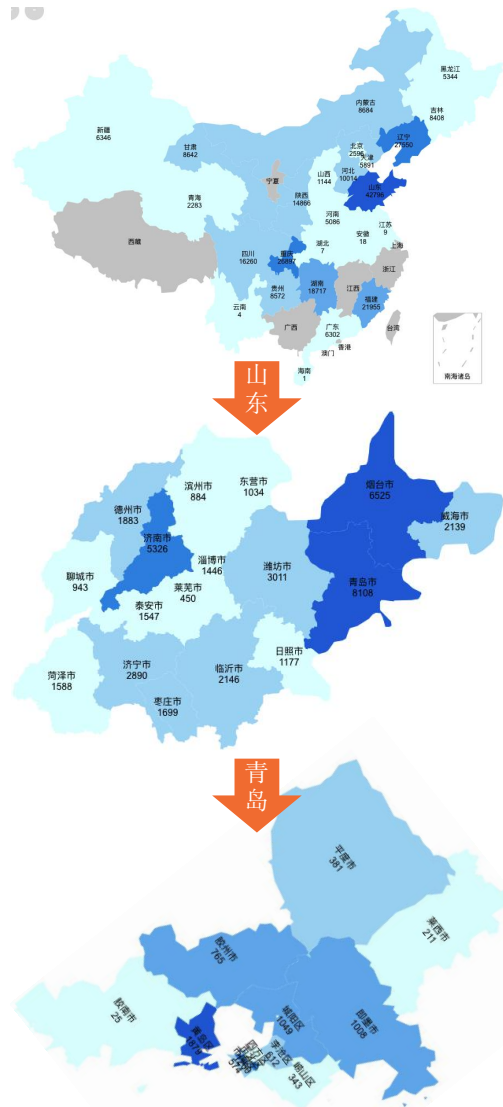
基于PDCA管理思想，构建企业销售/促销/市场全员标准作业平台，
从目标设定，一线执行，主管检核，绩效分析全程管控/赋能



客户在线化

终端门店战略分布图，精准掌握区域市场覆盖情况

- ✓ 构建全国渠道分布鸟瞰图
- ✓ 掌握每一个客户的位置信息
- ✓ 多级分销网络可视化
- ✓ 层层下钻到单个客户画像



胶州市(759)

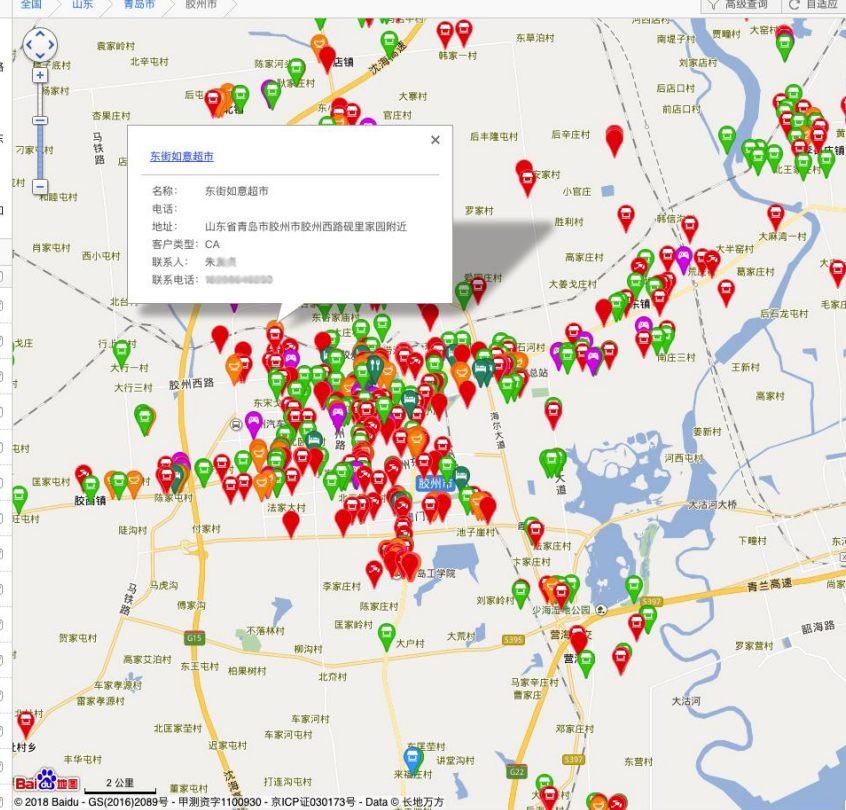
北京路小学
联系人: 王楠
地址: 山东省青岛市胶州市扬州西路12汉庭酒店(胶州广州南路店)附近

贝奥商店
联系人: 刘大爷
地址: 山东省青岛市胶州市北京路东店子村附近

贝克汉堡
联系人:
地址: 山东省青岛市胶州市香江路如家宾馆附近

客户类型分布

全部	图标	
CA(181)		<input checked="" type="checkbox"/>
CB(217)		<input checked="" type="checkbox"/>
CC(1)		<input checked="" type="checkbox"/>
厂矿企业集团食堂(2)		<input type="checkbox"/>
厂矿企业集团售点(3)		<input type="checkbox"/>
大学MA(2)		<input type="checkbox"/>
大学食堂(1)		<input type="checkbox"/>
点菜餐厅/特色小吃(14)		<input checked="" type="checkbox"/>
工地(2)		<input checked="" type="checkbox"/>
加油站(7)		<input checked="" type="checkbox"/>
机场(2)		<input checked="" type="checkbox"/>
军、警、机关(2)		<input checked="" type="checkbox"/>
连锁超市(13)		<input checked="" type="checkbox"/>
旅馆、招待所(4)		<input checked="" type="checkbox"/>
MA(3)		<input checked="" type="checkbox"/>



高级查询

自适应

详情

客户信息	
基本信息	联系人 送货地址 经销商列表 客户日志
客户名称 东街如意超市	客户编码 19000000000000000000
客户形态 CA	客户级别 一级
详细地址 山东省青岛市胶州市胶州西路视里家园附近	省、市、区 山东省/青岛市/胶州市
街道 胶州市北关街道	路 泰州路步行街
上游配送商 胶州市城市配送中心(鲁快)	负责业代 王海宁1460000004
部门 44100000000000000000	客户协管员 1
EAM客户主键 19000000000000000000	属地名称 胶州市
标注位置 山东省青岛市胶州市胶州西路视里家园附近	合作状态 合作中

后台可分类自定义图标的颜色和图形的

业务动态、客户详情、动态标签，全面了解客户画像



新增

* 标签名称: 30天以上未拜访 x 最多20字, 仅限汉字/字母/数字

规则类型: 人工设置标签 根据业务规则自动生成标签 ?

客户范围: 不限制 限制

客户类型: 类型0004,类型001 x

* 业务规则:

n天以上未拜访 x 等于 x 30 x

最近一次拜访距今天的天数大于等于n天的客户, 最近一次拜访距今天的天数大于等于n天的客户, 最近一次拜访距今天的天数大于等于n天的客户

以下规则叠加逻辑 且

+ 添加更多条件

* 颜色: #6aa84f x

保存 关闭

【7天以上未下单】
【7天以上未拜访】
【其他自定义标签】

终端信息 编辑

终端门店 点击认证

业务动态 客户画像 客户详情

终端标签 ?

DSR门店 直销车门店 母婴门店 促销员

六神 高夫 美加净

三天一次

付费协议 截止至今共签署 4 份付费协议

华东区2018四季度付费陈列活动 >
有效期: 2018.10.02 至 2018.12.28

华东区2018四季度付费陈列活动华东区2018
四季度付费陈列活动 >
有效期: 2018.10.02 至 2018.12.28

展开全部

资产投放 当前放有效资产 3 台

省、市、区

联系人 收货地址

客户标签定义，更直观/高效的发现：优质客户/问题客户，及时制定跟进动作

智能发现门店功能，助力企业快速覆盖空白市场

< 新增终端 📍 智能发现

* 终端名称
 查一查

标注位置 📍
南京市建邺区沙洲街道康文路康缘智汇港附近 ✕

详细地址
江苏省南京市建邺区沙洲街道康文路康缘智 ✕

门头照 (0/1)



拍摄真实照片

+ 添加联系人

下一步



- < 智能发现门店

已为您发现智能去重后的 20 个新门店
- 好的 新增门店

电话: 暂无
江苏省南京市建邺区云龙山路 152m
 - 云拿无人便利店 (南京泰山路店) 新增门店

电话: 暂无
江苏省南京市建邺区泰山路189号万得大厦B栋东南角一层 176m
 - 购好精品超市 新增门店

电话: 暂无
江苏省南京市建邺区云龙山路98号天盛大厦 192m
 - 便利蜂(云龙山路98号店) 新增门店

电话: 4000001234
云龙山路98号1F-02号 198m
 - 邻伴便利店 新增门店

电话: 13913925396
江苏省南京市建邺区白龙江东街19号舜禹大厦新城汇内 303m
 - 便利蜂(国家广告产业园店) 新增门店

电话: 4000001234
建邺区嘉陵江东街18号5栋1层 369m

< 新增终端

* 终端名称
 查一查

标注位置 📍
江苏省南京市建邺区云龙山路98号天盛大厦 ✕

国家
中国大陆 >

省、市、区、街道/乡镇
江苏省南京市建邺区 ✕

详细地址
江苏省南京市建邺区云龙山路98号天盛大厦 ✕

门头照 (0/1)

+

联系人

* 姓名
 👤

下一步

- 1、业代走入市场，新增客户
- 2、对接百度全网数据，智能发现
- 3、基于位置/范围/标签，精准推荐
- 4、业代选择门店，完善资料后提交



工作标准化

人员/部门/经销商/终端目标设定 达成进度实时追踪

1、指标丰富，考核全面

- ✓ 新开/拜访客户数
- ✓ 铺货网点数
- ✓ 陈列/活动执行率
- ✓ 销售额达成率



指标丰富

月目标设置 周目标设置 日目标设置

新开客户数 2019

人员	部门	合计	1月	2月	3月	4月
白浅	华东大区	10		10		
华飞	东北大区					
刘英	华东大区	10		10		
王启彪	渠道管理部	100	100			
测试	华东大区					

细化到部门/人/SKU/客户

2、目标具体，责任清晰

- ✓ 具体到人 (月-周-天)
- ✓ 具体到SKU
- ✓ 具体到客户

添加新的指标

月目标设置 周目标设置

拜访客户数指标 2017年

人员	部门	合计	第1周 1.1-1.1	第2周 1.2-1.8	第3周 1.9-1.15	第4周 1.16-1.22	第5周 1.23-1.29	第6周 1.30-2.5	第7周 2.6-2.12	第8周 2.13-2.19
胡英	销售二区	2650.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
09	MVA测试2	2650.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
111	Shopper m...	2650.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
test001(不...	测试1111110	2650.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
白旭明	销售三区	2650.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
杜尔威	销售五区	2650.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
那浩然	测试一室	2650.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
金学	销售组	2650.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
老总001	Shopper m...	2650.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00

指标分解 进度追踪

3、数据汇总，过程检核

- ✓ 进度展示
- ✓ 排名展示
- ✓ 下钻展示

人员目标 今日 本周 本月

- 新开客户数 -/100 个
- 分销订单金额 -/500000 元
- 拜访次数 -/100 次
- 拜访次数 2/- 次
- 拜访客户数 -/50 个
- 销售量 -/20000
- 拜访客户数 2/- 个
- 销售金额 -/100000 元

数据展示

我的成就

勤奋度 目标 拜访 客户 日报 里程

最近30天

拜访数分析

- 计划拜访数 420
- 临时拜访数 9
- 429 总拜访数

覆盖率分析

- 客户总数 15
- 覆盖客户数 12
- 80% 覆盖率

完成率分析

- 总计划数 420
- 完成计划数 23
- 5% 完成率

拜访线路灵活定义，规范销售工作内容



线路设置	新增线路
夏立	
涌桥片区线路一 共8家客户	×
涌桥片区线路二 共5家客户	×
童扬	
周一线路 共4家客户	×
王永	
周一线路 共4家客户	×
周海丰4	
山西路拜访线路 共3家客户	×
周海丰	

新增线路

基本信息

线路名称:

拜访人:

备注:

客户信息 新增 删除

- 国兴大药房**
CUS000128
连锁药店 江苏省南京市鼓楼区广州路223号西2南京水利科学研究院
在该线路中拜访频率: 一周一次
- 泰州大药房**
CUS000127
连锁药店 江苏省南京市建邺区庐山路18号雨润生鲜肉
在该线路中拜访频率: 一周一次
- 水西门大药房**
CUS000126
连锁药店 江苏省南京市建邺区云龙山路88号烽火科技大厦
在该线路中拜访频率: 一周一次

- ✓ 人员每日拜访计划
- ✓ 人员周期拜访计划
- ✓ 拜访频率量化

标准化/流程化

量化考核

拜访步骤灵活定义，规范不同客户拜访动作

* 流程名称:

* 客户范围: 不限制 终端门店 经销商

* 使用人员: 不限制 指定人员 指定部门 指定职务 指定角色

* 添加拜访步骤:

陈列检查	<input checked="" type="checkbox"/> 必填	<input type="checkbox"/> 仅限执行一次		
资产巡检	<input checked="" type="checkbox"/> 必填	<input type="checkbox"/> 仅限执行一次		
促销上报	<input type="checkbox"/> 必填	<input type="checkbox"/> 仅限执行一次		
竞品提报	<input checked="" type="checkbox"/> 必填	<input type="checkbox"/> 仅限执行一次		
拜访总结	<input checked="" type="checkbox"/> 必填	<input type="checkbox"/> 仅限执行一次		

+ 添加拜访步骤

拜访拍照设置:

可见范围:

注: 所选部门及上级部门有权限人员可管理该拜访流程, 为空表示不限范围。

流程有效期:

注: 流程仅在有效期内才生效, 为空表示一直有效。

必须执行功能未执行完之前禁止离开登记

隐形定位

注: 勾选隐形定位后, 进行抵达/离开登记定位失败或与客户距离超出限定范围时将不再弹出提示信息。

拜访任务 备忘

北来顺
 天津市河北区王串场六号路真理道交口
 拜访情况: 要求一周7次, 今日已拜访

抵达时间 16:36

执行任务

- * 主货架上报
- * 端架/堆箱陈列
- * 资产巡检
- 动手专区
- 订单管理
- 竞品动态

离开登记 离开

新增

多选 下拉选择

人员单选 客户单选

商品单选 资产单选

分组 拍照

定位 附件

条码扫描 其他表单数据源单选

其他表单数据源多选

超级表单

客户:

条码扫描:

业务类型:

自动定位地址:

请拍摄现场照片:

组件属性 表单属性

下拉选择

标题:

业务类型:

必填 只读

作为查询条件 在手机列表中显示

唯一标识

选项 (选中的选项将作为默认选项)

选项1 选项2 选项3

添加选项

规则说明

说明文本:

预览 取消 保存 发布

20种控件，支持任意变换场景
 字段显隐设置，满足业务联动效果
 即配即用，简单快捷

拜访步骤灵活定义

- ✓ 按照客户范围/客户类型/具体客户定义；按照不同部门/不同职务/具体人员定义；定义不同的拜访步骤，如：拜访6部曲/拜访8部曲等
- ✓ 每一项拜访步骤，可灵活定义具体执行内容，如资产巡检，具体需要巡检提报哪些信息：资产编号/位置信息/现场照片

业务员工作内容自动汇总，主管实时查看/互动



下属日报查看



日报点评/评星



日报转发



日报详情查看

领导走入市场 协访指导下属工作/实地检核终端执行



小王12月19日计划

常规计划 检核计划 协访计划

计划检核3家

未拜访	20180416002	被检核人: 1
未拜访	20180416003	被检核人: 1
拜访中	20181219013	被检核人: 17
190	西北大区	客户名单暂未生成

拜访任务 备忘

测试客户1
北京市海淀区毛纺厂南路2号小米总参附近
2天未拜访

抵达时间 填写说明 11:35

执行任务

- 卫生检查 **已执行**
- 仪容仪表 将巡店步骤依次做完, 会出现“已执行”标识
- 服务
- 陈列检查
- 安全
- 其他

离开时间 点击离开 离开

卫生检查

* 1店铺外墙整洁无污渍, 橱窗内地面、样品、灯柱表面干净无灰尘, 橱窗玻璃干净无手印

是 否 选择“是”, 得1分, 选择“否”, 得0分

1备注 点击输入

* 2门店玻璃、防盗天线干净无水渍, 无手印

是 否

2备注 点击输入

* 3门店内外地面干净, 无积水, 无杂物

是 否

3备注 点击输入

* 4门店无异味, 温度适宜

是

提交

卫生检查

* 11手机清洁布、拖把等摆放整齐, 干净无异味

是 否

11备注 点击输入

* 12库房及办公区物品摆放整齐, 干净, 无杂物

是 否

12备注 点击输入

不合格照片 (0/5)

现场图片, 带水印, 只能现拍

不合格照片备注 点击输入

卫生得分 (满分12分) **7** 卫生得分情况

提交

①随机自动抽取检核客户, 排定检核路线;

②多类检核表单, 检核门店、现场评分, 检核结果实时推送业代, 了解差异/及时改善;

移动考勤-随时掌握业务人员的考勤信息

标准考勤



自由打卡



排班考勤



出差、请假



- ✓ 分组考勤
- ✓ 校验位置/绑定手机
- ✓ 事后提交补充说明

- ✓ 打卡类型配置
- ✓ 考勤定位设置
- ✓ 操作简便

- ✓ 灵活排班
- ✓ 自动关联客户位置
- ✓ 统计报表

定位与轨迹，实时掌握业务人员行程轨迹



- ✓ 记录行踪
- ✓ 全程回放
- ✓ 停留/移动时长



- ✓ 绑定设备/SIM卡
- ✓ 越狱/虚拟定位监控
- ✓ 实时电量

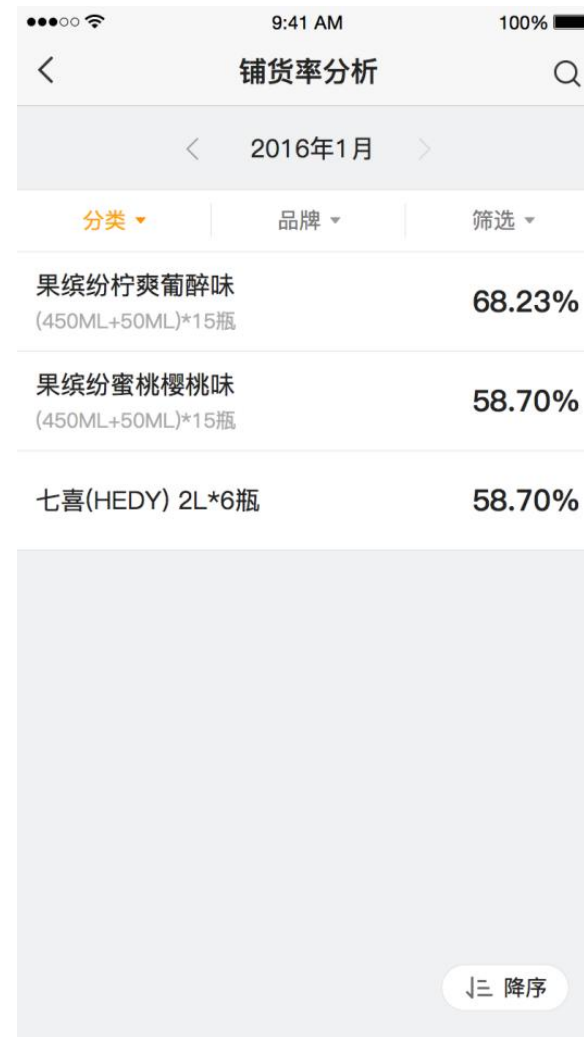


- ✓ 立即定位
- ✓ 拨打电话
- ✓ 定位异常预警
- ✓ 轨迹点优化
- ✓ 里程统计
- ✓ 异常状态统计
- ✓ 关联客户
- ✓ 关联执行业务
- ✓ 关联工作日



考核数字化

手机报表，让业务员实时掌握目标完成进度，调整工作重点



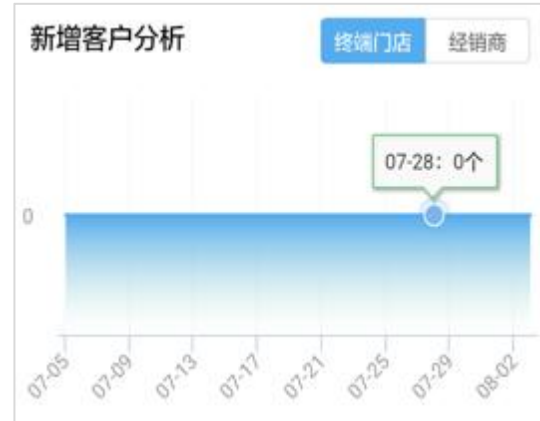
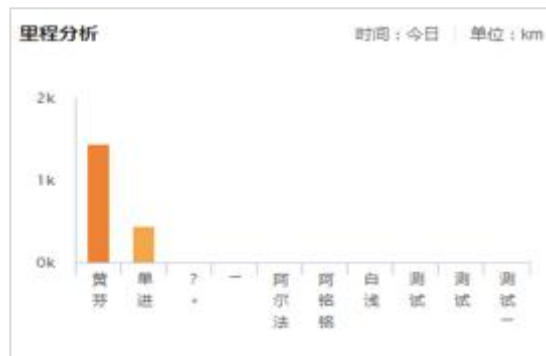
市场开拓、铺货、付费巡检、销量、拜访、客户活跃等指标全面展示

主管及时掌握员工/部门KPI完成进度 层层追踪 聚焦问题



新开/拜访次数、客户数/活跃网点数/铺货达成率/陈列/活动执行率/销售额达成率

管理驾驶舱 汇总各类报表 多维度展示员工/部门绩效



销售分析

汇总

	净额(元)	回款(元)	销量
今天	0	0	0
昨天	-195	-195	-5
本月	-195	-195	-5
上月	-528.04	731,868.2	256.67





市场精准化

智能铺货上报 自动提示分销标准 勾选/拍照即可完成上报



1、客户网点铺货检查



2、按照分销标准，业代据实上报



3、可以上报本品，也可以竞品



4、AI助力，智能拍照上报

针对不同客户类型/销售区域/具体客户，设置不同分销标准，业务员采集提报

市场活动全流程闭环管理



1、市场活动下发



2、业代/客户申请参加



3、活动执行进度查看



4、人员执行进度查看

市面上的竞争对手

市面上常见的竞争对手

序号	竞争对手	优势	劣势
1	国外CRM供应商- SalesForce	CRM领域全球霸主，产品灵活性、开放性非常高，外资企业选择较多。	价格高昂，学习使用成本较高，本土化程度不高。
2	国内CRM SaaS厂商 - 纷享销客	aPaas平台开放性、灵活性较好，业务表单、数据报表可现场配置满足，农资/畜牧业为优势行业。	不支持私有化部署，消费品行业经验欠缺，尤其是行业头部客户基本没有。
3	国内CRM项目型厂商 -玄武、Ebest、赢销通	产品侧无明显优势 支持项目买断，年服务费模式 低价策略 交付失败案例较多	

SFA核心卖点

卖点一：SaaS标准产品，快速交付，每月免费迭代升级



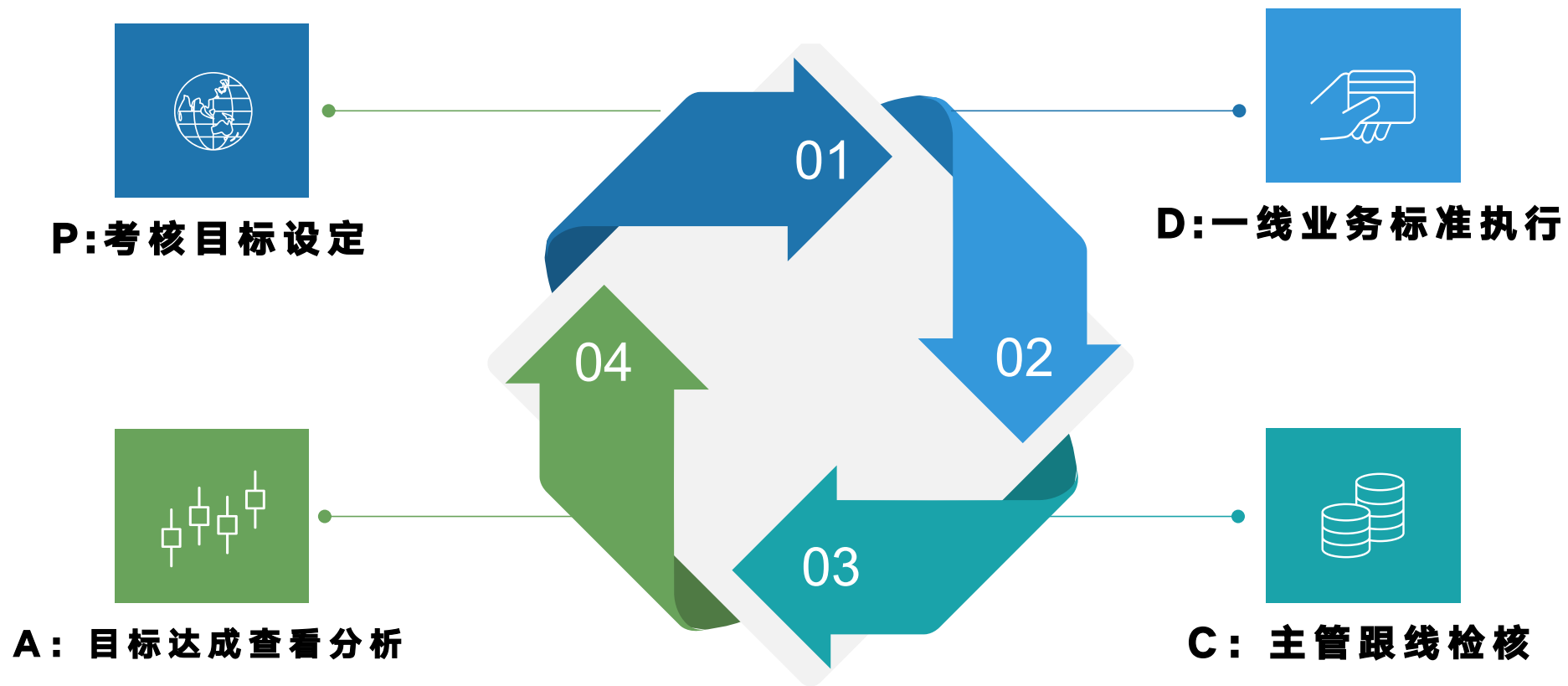
30

可持续迭代升级

- 移动客户端多版本兼容
- 服务端接口多版本管理
- 平台+应用的微服务模式
- **共有云及本地机房两种模式均可持续升级**

- 2020.10: AI物料识别、拓客地图（拓客数据可视化）、客户360画像（铺货、订单、合同、促销）
- 2020.09: 拜访超期预警、AI导入照片批量识别（陈列类型/商品信息）、销售单支持批次
- 2020.08: 结构化合同管理（目标/价格/返利/配额）、返利预提、直播连麦
- 2020.07: 冰箱、割箱AI计分规则、门店目标看板、配额管理（价格、数量）
- 2020.06: AI体验小程序(勤策AI识别)、割箱识别、电子围栏
- 2020.05: 商机管理、线索池管理、小视频录制
- 2020.04: 团长管理与营销、私域直播
- 2020.03: AI计算完美门店、批次、序列号管理、企业微信导购版、
- 2020.02: 合同管理、智能门店推荐、消费者活动、库存预警
- 2020.01: 门店投诉、方案中定义检核模板、图片转发至微信
- 2019.12: 铺货指标、增加最新公式（IF、max, min）、拜访记录评价
- 2019.11: 虚假照片识别，客户合同管理、超级表单逻辑处理其他
- 2019.10: 客户智能标签（补货预警/拜访预警）、销量上报支持业绩提成计算功能…
- 2019.09: OpenAPI商品图像AI识别服务、POS机零售销量数据导入、公众号在线付款…
- 2019.08: AI资产纯净度、饱满度销量上报、企业微信支持目标看板、商品可售控制优化…
- 2019.07: 支持英文版、促销人员入离职管理、订金管理…
- 2019.06: 电子签章、长货架拼接去重、陈列合格分析…
- 2019.05: 语音报单、SSO单点登录、预算基数导入、智能终端审批、客户推荐…

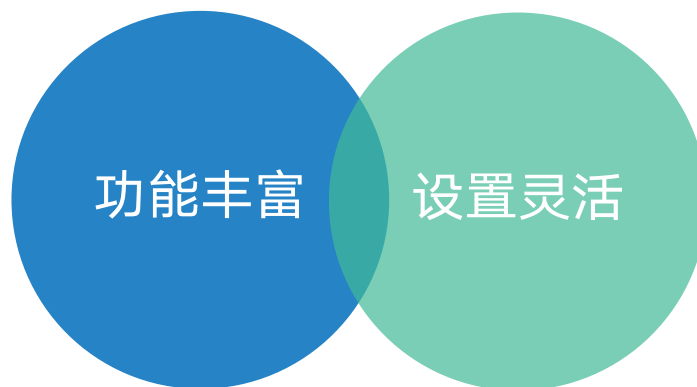
卖点二：PDCA管理思想植入，提高销售效率



卖点三：产品本身功能丰富，设置灵活，满足业务扩展需求



- ◆ 铺货上报
- ◆ 市场活动
- ◆ 日报朋友圈
- ◆ 协访检核
- ◆ 工作时间轴



- ◆ 分权分域
- ◆ 自定义字段
- ◆ 超级表单
- ◆ workflow引擎

卖点四：e签宝/百度/科大讯飞/AI助力，提升销售管理效率 勤策



- ◆ 电子签章
- ◆ 智能发现
- ◆ 智能查重

三方助力

AI助力

- ◆ 语音报单
- ◆ 虚假照片
- ◆ 图像识别
- ◆ 完美门店

卖点五：兼容性强，微服务架构，企业无需手机硬件投入



兼容性强



BYOD方式，不限制员工手机型号，安卓/iOS



兼容低端摄像头高分辨率拍照上传



一格弱信号也能获取GPS位置信息；**离线上报**



兼容谷歌/火狐/IE等主流Web浏览器

启动错误率
5/10万

根据第三方的统计分析，勤策APP启动10万次才有5次出错，接近手机QQ的水平。

配置灵活

字段自定义能力

- ✓ 员工字段自定义
- ✓ 客户字段自定义
- ✓ 商品字段自定义
- ✓ 订单字段自定义
- ✓ 退货单字段自定义
- ✓

业务自定义能力

- ✓ 拜访步骤和表单自定义
- ✓ 日报模板自定义
- ✓ 促销上报模板自定义
- ✓ 考核指标自定义
- ✓ 单据打印模板自定义
- ✓

权限自定义能力

- ✓ 角色-功能权限自定义
- ✓ 分级管理权限自定义
- ✓ 横向数据权限自定义
- ✓ 上下级数据权限自定义
- ✓ 客户字段读写权限自定义
- ✓

流程自定义能力

- ✓ 多级审批流程自定义
- ✓ 审批方式自定义
- ✓ 设置到指定人/部门/角色/职务
- ✓ 接口自动生成
- ✓

参数自定义能力

- ✓ 拍照大小自定义
- ✓ 拍/选照片自定义
- ✓ 位置核查距离自定义
- ✓ 消息提醒自定义
- ✓ 地图引擎自定义
- ✓

界面自定义能力

- ✓ 工作台自定义
- ✓ Dashboard自定义
- ✓ 菜单名称自定义
- ✓ APP闪屏自定义
- ✓ 数据列显隐自定义
- ✓

卖点六：系统开放性高，三方系统对接经验丰富

- 概述
- ▶ API接入
- ▶ 系统信息管理
- ▶ 通讯录管理
- ▶ 客户管理
- ▶ 协同办公
- ▶ 客户拜访
- ▶ 促销活动
- ▶ 商品管理
- ▶ 进销存 (PSI)
- ▶ 渠道分销管理 (DMS)
- ▶ 附录
- 更新日志

API接入



企业申请接入

已经在外勤365开户的企业，可通过申请获取到的APPKEY进行API接口的使用鉴权认证。



接口格式规范

外勤365明确定义了相关请求和响应的接口格式规则。使用起来更加统一、规范。

API接入



通讯录管理

已经在外勤365开户的企业，可通过申请获取到的APPKEY进行API接口的使用鉴权认证。



客户管理

文档提供了客户/门店、经销商的增删改查、客户经理分配、销售区域查询等一系列客户基础信息接口，满足企业CRM个性化管理需要



协同办公

企业可通过API文档提供的部门、人员相关接口，实现通讯录数据的增删改查。



客户拜访

企业可通过文档中提供的拜访管理相关接口，及时获取员工及客户的拜访动态。



促销活动管理

文档提供促销活动相关数据推送接口。企业可实时了解活动进展数据，分析活动效率



商品管理

企业可通过文档中提供的商品增删改查接口、商品类型增删改相关接口维护商品信息



进销存管理 (PSI)

文档提供了订单、发货单、退货单、撤销单等查询接口，以及相关数据变更的推送接口。



渠道分销管理 (DMS)

文档中提供了直营采购、分销销售、直营发货、签收、盘点、车销等一系列分销管理订单接口，以及相关数据变更的推送接口。

系统对接成功案例

企业	对接系统	对接内容	企业经营范围
澳优	SAP、OA	订单、客户、员工	食品
正大食品	ERP	订单	食品
千禾	OA	员工	调味品
有友	ERP	订单	食品
伊利	NC	订单、员工	食品
百事	SAP	订单、客户、员工	食品
康师傅	SAP	订单、客户、员工、价格	食品
强生	Bi	拜访记录，促销执行记录	日化

- ✓ 开放接口100多个
- ✓ 可根据客户需求开放更多接口.....

完善的OpenAPI (<https://api.waiqin365.com>)，便于三方系统对接

SFA实施案例

四合一战略 - 四合一的核心逻辑

有效的激励以提升人效

- 经销商思维的转变与管理水平的提升;
- DSR思维的转变和主观能动性的提升;

终端售点的数量和过程指标的拆解与销量的必然联系

- 终端售点的数量;
- 终端售点的过程作业标准;

四合一战略，助力市场爆发增长

车

- 6W人口/车
- 150家网点
- 400人口
- 7天6条线

人

- 量化
- 追踪
- 激励
- 排名

区域承包

- 合伙人
- 日薪制

终端机

- 数据
- 执行
- 标准
- 采集
- 举证

过程管控

- 日常拜访
- 在店时长
- 货架排面
- 主货架占比
- POP海报
- 堆头、割箱等
-

结果数据

- 订单、销量

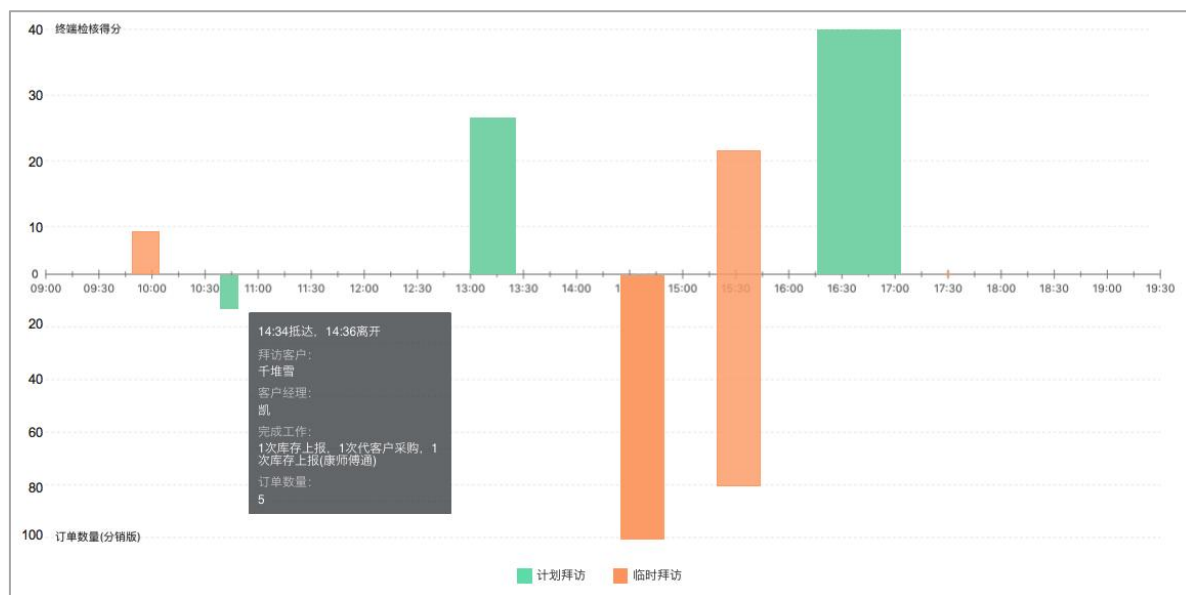
过程分析

- 网点数-应访、实访、漏访
- 得分
- 销量
- 收入
- 作业点评
-

工作部署

- 重点事项
- 重点区域

工作时间轴，清晰展示业代每天工作状态、绩效数据



柱子: 拜访的门店
 宽度: 门店拜访时间
 上轴: 终端检核得分
 下轴: 订单数量
 绿色: 计划拜访门店
 橙色: 临时拜访门店



姓名	手机	签卡次数	计划拜访次数	计划完成次数	临时拜访次数	拜访时长	在店时长	新增客户家数	检核得分	成交家数	订单数量(分销版)
领导1账号	13951961110	2	2	2	5	6小时27分钟	4小时12分钟	2	125	3	80



关键动作

驱动业务增长的关键动作



合理分润

经销商/DSR

四合一战略成功要素



实时反馈

动作积分、实时排名、及时兑现



精准投放

有限的费用投入在关键因素
上博取最大的效率



勤策

消费品行业数字化服务商

我们用软件帮助企业提升效率