

商机管理

Growth

Trouble

Overly
Confident

Even Keel

价值主张

识别与分析
每个影响购买的因素

竞争对手分析

S

W

O

T

Strengths

What is your organization particularly good at?

Weaknesses

What are the things you need to improve in your organization?
Every company has weaknesses-delivery time, marketing, training

Opportunities

What trends are happening in the market that you could exploit?

Threats

Who are the new competitors entering your market?
Are there alternative ways to satisfy customer needs?

Strengths

What can your competitors do that you can't?

Weaknesses

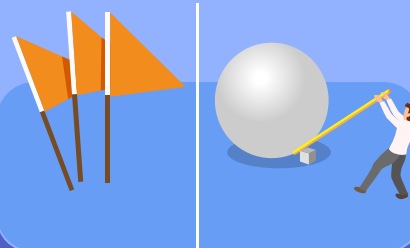
What do customers perceive as the biggest weakness in your competitors?
Do you have evidence of this?

Opportunities

Are your competitors in a better position to exploit their opportunities than you are?
What's their message to customers?

Threats

Are your competitors growing faster than you? Are they more innovative? Are they moving into new markets?

辨识危险信号与
充分利用优势解除危险

赢得结果



8Manage 商机管理

8Manage 企业客户业务 CRM 帮助销售团队监管他们的商机和提高销售漏斗管理。它提供销售指南，指导销售按照销售流程有效地跟进商机。它提供每个商机的实时概览，让销售清晰了解在销售过程中每个商机在哪些环节能与销售流程很好地协调一致，让销售更准确地了解每个商机的具体情况，从而做出明智的销售策略。

使用 8Manage 企业客户业务 CRM 销售团队可以实现以下目标：

- 完善商机跟进流程 — 销售流程标准化，衡量销售过程中每一步的成功率，帮助销售持续改进
- 更好的优先次序 — 集中关注最重要的、成功率高的商机
- 更高的获胜机会 — 清晰下一步需要做什么，知道每个销售环节要达到预期效果的最好办法

1. 完善商机跟进流程，提高销售成功率

8Manage 企业客户业务 CRM 可以记录通过不同渠道进来的商机，例如 SEM，eDM，电话营销，研讨会，推荐等。潜在客户的访问可建立买卖双方的关系，形成新的商机。合格的潜在客户会进入销售演示，进而吸引潜在客户达成交易。销售金额的增加等于销售业绩的提升。

销售人员可在每个月末通过 8Manage 企业客户业务 CRM 追踪其这个月每次跟进商机的情况，从中更清晰地了解每个商机的销售成功率，从而能更好地提高销售业绩。这些信息帮助销售人员了解：

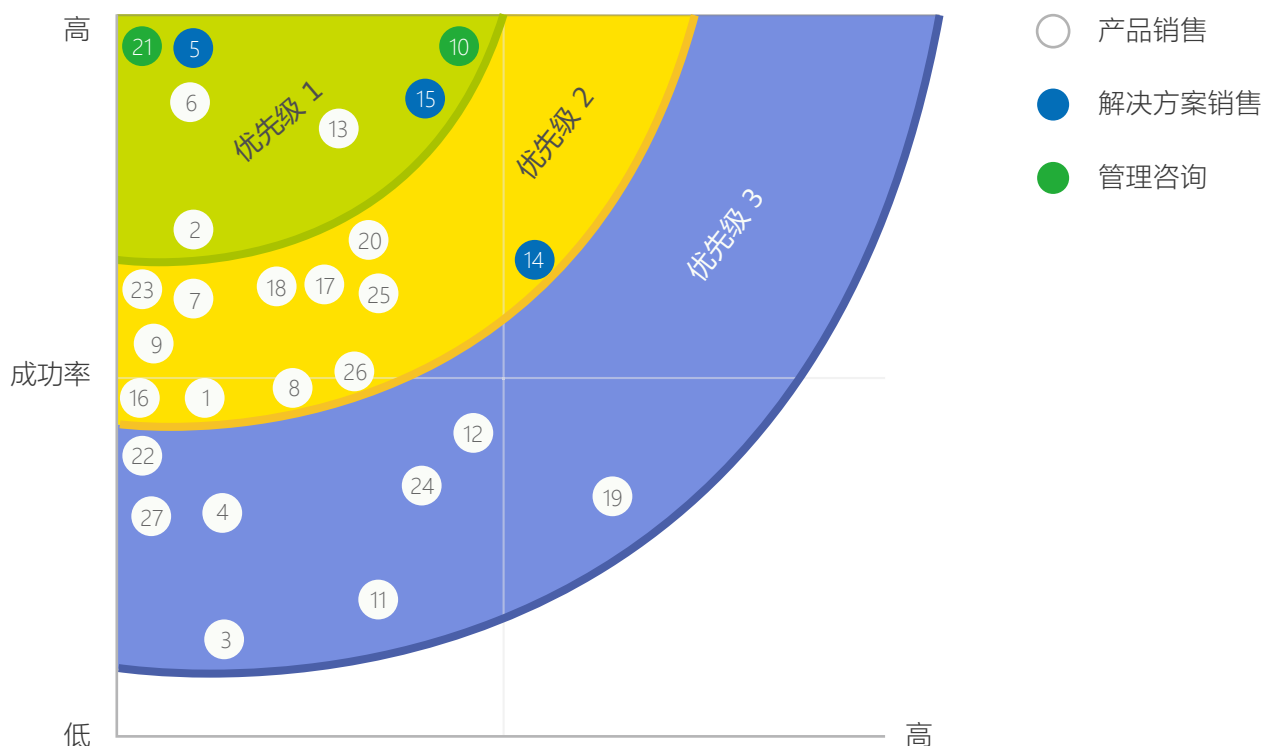
- (1) 要预约到一个潜在客户需要打出多少个销售电话，例如 10 个销售电话能预约到 1 个潜在客户
- (2) 访客变成潜在客户的转化率，例如 3 个访客有 1 个会转化为潜在客户
- (3) 潜在客户进入销售演示环节的比例，例如 3 个潜在客户有 2 个进入销售演示环节
- (4) 需要多少次销售演示才能说服潜在客户达成交易



获知这些准确有效的数据之后，销售人员就能更好地安排其日常销售流程与销售活动，最大限度地提高销售成功率。

8Manage 帮助销售团队提高寻找和培养潜在客户的能力，销售团队可通过上述方法不断改进销售流程，提升销售业绩。没有真正出众销售能力的销售人员能胜于具备丰富强大技能的销售人员，其关键制胜因素在于他们通过行之有效的销售流程来管理其销售，通过这些方法赢取更多的潜在客户。良好的客户培养机制帮助销售人员更好地确定与维系他们与潜在客户的关系，赢取销售商机。只有当销售人员通过有效的自律与评估，创造并分享新想法给潜在客户，那么在给与潜在客户任何承诺前，销售人员为潜在客户付出的努力及创造的价值最终才会达成预期效果。

2. 商机优先级管理，提高专注力



8Manage 企业客户业务 CRM 帮助销售团队通过商机类型，预期收入 / 利润 / 成本 / 成功率以及花费的时间来安排合格商机的优先级。商机优先级管理帮助销售团队把精力集中在最高价值的商机和处理资源冲突，提高销售效率与成功率。

8Manage 企业客户业务 CRM 实时追踪每个商机的进展与成本，能及时发现管理不当的商机，从而提醒销售人员多加关注。

3. 精准分析，提高销售竞争力

竞争对手分析是商机管理的重要环节。您首先需要分析客户的痛点与偏好，找出能有效处理客户痛点与偏好的潜在竞争对手。对于每个竞争对手，列出他们的优势、劣势，您的机会与威胁。8Manage 能给您与竞争对手打分，让您更加清晰地了解彼此的差距。



4. 定位清晰，提高沟通价值

定位清晰在价值主张中非常重要。您的价值主张应该能清晰地解释您的产品和服务如何解决客户的问题或改善他们的现有状态（或其它相关联的问题），并能和客户清晰地讨论切实的利益，时间表以及所需的资源与成本。



8Manage 企业客户业务 CRM 帮助您创建清晰的、能体现具体成本和收益的价值主张，还允许您通过具体的问题阐明目前的状态，通过具体的利益、时间和成本需求阐明目标的状态。



结合 8Manage 企业客户业务 CRM 的竞争对手分析，您还可以向客户充分展示您的价值主张比竞争对手的优胜之处。

5. 概念验证，确保实用性



8Manage 企业客户业务 CRM 可帮助您在售前阶段管理您的概念验证 (POC) 项目。8Manage 支持您的客户与您的团队共同协作完成 POC 活动，并一起评估 POC 的结果。把您的客户当作一个团队成员来对待，会让您与您的客户更接近。

6. 管理决策影响因素，最大限度提高成功率



在任何战略型和长期的销售中，关键决策者和影响因素的分析和对于销售的成功率和赢得大型销售合同而言是至关重要的。对数百万美元和战略性销售交易的分析是高收入企业常见的做法。8Manage 企业客户业务 CRM 提供有效的工具帮助您分析和这些关键决策者和影响因素。

7. 成败分析，提高获胜率



成败分析对于以下几点而言至关重要，这些都是提高销售成功率的关键：

- 看法的验证
- 深入了解买方决策因素
- 指导产品开发
- 改进定价和价值主张的协调性
- 推动更有效的产品定位和信息传递
- 预测竞争对手的行为

8Manage 企业客户业务 CRM 提供有效的工具帮助您记录赢取或丢失商机的关键信息，并分析结果，以帮助您持续改进，提高销售成功率。

8Manage CRM

www.8manage.cn

高亚科技 是一家国际软件产品开发公司，客户遍布美国、加拿大、中国（包括中国内地、澳门、香港及台湾地区）、马来西亚和新加坡等国家。高亚科技的所有产品都兼容移动互联网，支持 IE、Firefox、Safari 和 Chrome 浏览器。同时，我们也提供安卓和 iOS 上使用的各种移动应用。对于以下产品，高亚科技在所有地区提供永久许可证以及在某些地区提供 SaaS：

8Manage CRM	: 移动互联网CRM	8Manage eExpense	: 网络及智能手机费用报表系统
8Manage SPM	: 供应商与采购管理	8Manage eLeave	: 在线请假与假期管理
8Manage Simple PM	: 易用与可扩展的项目管理	8Manage eTimesheet	: 网络及智能手机工时表系统
8Manage PM	: 高级的项目计划和执行工具	8Manage eLearning	: 高级在线学习系统
8Manage PMO	: 高效能项目管理办公室	8Manage eSurvey	: 易于使用的电子调查系统
8Manage Finance	: 与业务及运营紧密关联	8Manage eDMS & KM	: 电子文档及知识管理
8Manage HR	: 人力资源管理		
8Manage OA	: 新一代办公自动化		
8Manage BI	: 点击式商业智能		
8Manage O2O	: B2C、B2B、电子交易、电子结算与eERP		
8Manage FAS	: 知识型企业全自动化套装软件		
8Manage eERP2	: 制造业 eERP2		

North, Central & South Americas
24 West Borough Street,
Thornhill, Markham Ontario L3T 4X5
T: +1 (647) 709-8369

亚太地区
香港上环德辅道西 103-9 号乐基
商业中心 27 楼 02-06 室
电话: + (852) 81410396

中国
广州市天河北路 689 号光大银行大厦 16 楼 E1
邮编: 510630
电话: + (86) 20-38732292

销售咨询: sales@wisagetechnology.com