

和越（北京）网络科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：和越（北京）网络科技有限公司

企业常用简称（英文）：Selling Logic

企业常用简称（中文）：销售罗盘

所属国家：中国

中国总部地址：北京市海淀区上地三街金隅嘉华大厦A座707室

网址：http://www.sellinglogic.cn/

所属行业类别：销售培训

在中国成立日期：2014年10月

在中国雇员人数：50

业务详情

1、主要客户所在行业：IT信息技术，半导体及通讯、化工与石化、能源动力、房地产业、建筑业、造纸，包装及森林业

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	企业办公协调平台
客户当时的需求	公司销售团队中大多为90后，分布在北京、上海、深圳三地。公司SaaS产品销售过程中，公有云单产较小，私有云单产较高，80%的销售能力需要提升。销售团队客户拜访率较低，也有着极大的提升空间。A公司发展过程中遇到的挑战，也是很多初创型企业普遍会面临的一些挑战。

	<p>--市场占有率低，需要集中资源提升销售关键能力；</p> <p>--竞争压力较大，销售易向客户推产品忽略了优势；</p> <p>--销售团队年轻，需要统一标准快速培养专业队伍；</p> <p>--客户单产较低，需提升客户拜访计划率及有效率；</p> <p>--绩优经验复制，需萃取典型场景导入方法与工具。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>第一阶段</p> <p>导入《信任五环》精品课程的双赢沟通方法。形成基于客户思维认识逻辑制定拜访计划，拜访标准，统一销售共同语言、提升沟通效率，将蝶变五部曲通过认知、理解、践行、总结、应用五个步骤将方法转化为行为与习惯。</p> <p>第二阶段</p> <p>通过真实项目导入，进入训战实施阶段。训战实施前，精选项目，对项目进行分析准备，训战实施阶段教练随访辅导，现场观察、复盘反馈；早晚会实战强化、在线辅导、萃取关键沟通技巧，运用智能系统工具固化行为，赋能销售专业力。并同步重点培养内部教练，形成企业标准的销售能力培养体系。</p> <p>销售罗盘结合A公司销售团队的具体情况进行针对性的、个性化的“私人订制拜访”，通过理论和实践相结合的方式，解决A公司销售中遇到的问题，促使这个90后团队在短短时间内迅速升级，有方法、有工具提升了客户拜访率和有效签单率。</p>
<p>服务成果</p>	<p>经过训战赋能，这个年轻的90后销售团队重塑了对企业级销售的理解和认知，形成了以客户为中心的全局思维与能力；提升了客户视角的解决方案价值力；建立了拜访标准，提升了与客户对话的专业沟通力。从在线获客到主动出击，从习惯接电话到面对面拜访沟通建立信任，到应用专业方法提升赢单。65天持续准备-实战-复盘三部曲开展61次，拜访客户56家，85人线上分享打单经验近4000条，创造了首次见面就签单、甚至翻盘对手即将签约客户的可喜战绩。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	造纸，包装及森林业
客户当时的需求	<p>面临新时代的竞争 销售能力不足，收入出现下滑，需要重塑营销体系；</p> <p>基于产品报价，平均每单产较低，交付产品能力弱；</p> <p>综合优势未发挥，缺少拜访计划，拜访随机性较大；</p> <p>销售团队分散，分散四地属地管理；</p> <p>如何利用信息化手段建立起一套高效又精细的销售流程管理体系，让管理更精细，沟通更高效？ 沟通协调困难。</p>
具体服务内容	<p>首先在启动之后的前期调研环节，上到高管，下到客户经理，进行了多维度的调研，期望通过调研更加全部的穷尽我们所有的目前遇到的问题和关注点。第二个重点环节是工作坊，重点是要把之前收集的资料提炼出来，大家一起共创碰撞，去萃取出最核心内容。第三个重点环节是现在正在进行的环节，就是我们的成果输出，包括持续打磨过程。我们期望最终输出的客户经营方法论，体系是完全具备可落地性的。</p> <p>制定销售能力提升训战方案，启动“亮剑特战营”销售赋能项目，引入可落地、易上手的销售方法论；</p> <p>然后通过项目导入工作坊，应用所学方法论进行真实项目演练，进行方法论的第一步行为转化；</p> <p>再通过实战辅导——外部教练帮助分析真实项目，制定销售策略并进行实战随访，在实战的过程中帮助销售人员纠偏答疑，助力销售人员实战应用的顺利上手，同时把内部的销售管理者或骨干培养成内部实战教练，代替外部教练，辅导销售人员持续应用，固化行为习惯，实现能力提升；</p> <p>把以往的销售经验进行复盘总结，并基于行业，萃取行业客户赢单策略模型和销售拜访话术，形成销售工具，全面传播复制。</p> <p>10个营销管理关键场景，基于典型场景抽取不同维度的客户经营固定动作，每个单一场景都通过相关的行为指引，以确保整个经营的效果。建立全员意识，围绕客户进一步的深耕。建立相配套的考核制度。确保战略客户经营行为常态化、类型化，规范化。</p>

服务成果	人均周拜访客户次数增长50% 平均销售周期缩短28%； 每单平均单产提升10% 业绩月度完成率提升48%； 上半年业绩同比增长18% 总经理获得年度特别贡献奖、国资委党委央企楷模；
------	--

档案内容更新于2021年5月