

管理线索关键业务和说明

营销变革项目组



LTC流程架构

L1

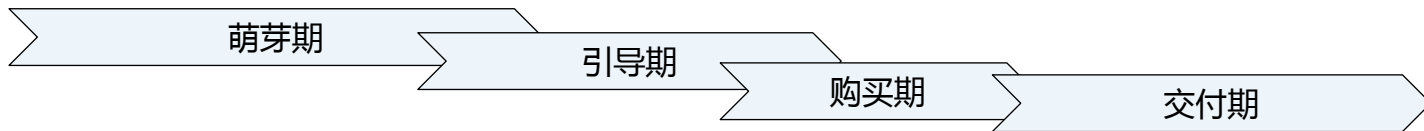
LTC项目运作流程

L2

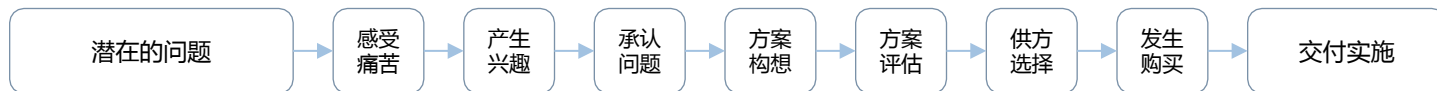
管理线索

管理机会点

管理合同执行



客户视角



管理线索全景图

管理线索

L2

L3

L4

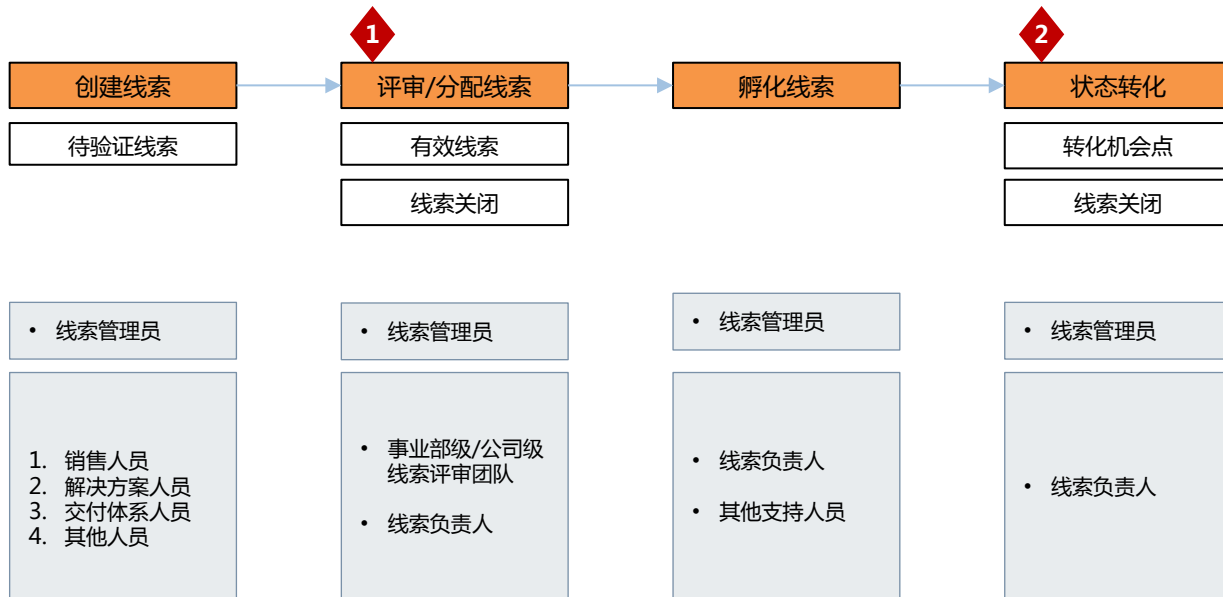
L5

L6

	跟踪和培育线索							
收集和生成线索	验证和分发线索	分析和挖掘客户痛点					管理决策链	创建/重塑构想
收集和生成线索	验证和分发线索	识别客户痛点和痛苦链	激发关键客户探讨痛点兴趣	引导客户认可痛点	分析决策链	客户关系提升	创建重塑客户认同公司构想	
线索一览表	线索评审表 项目里程碑计划 与实施跟踪表	<ul style="list-style-type: none"> 痛苦链 痛点分析 	<ul style="list-style-type: none"> 成功案例 新产品，新技术 	<ul style="list-style-type: none"> 引导客户痛点 	决策链分析	客户关系提升计划	<ul style="list-style-type: none"> 引导客户需求，匹配解决方案 	

- 市场洞察
- 客户洞察
- 技术交流
- 客户拜访
- 高层峰会

管理线索关键点业务



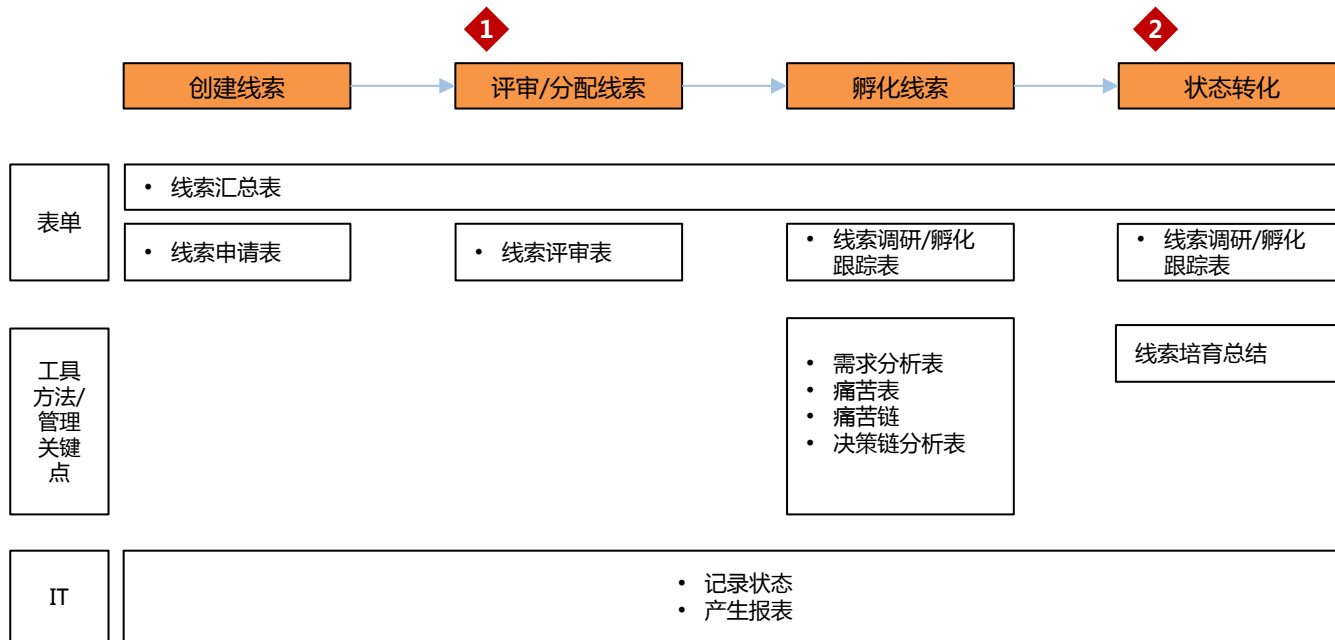
1

线索评审/分配点，对线索进行分级和分配

2

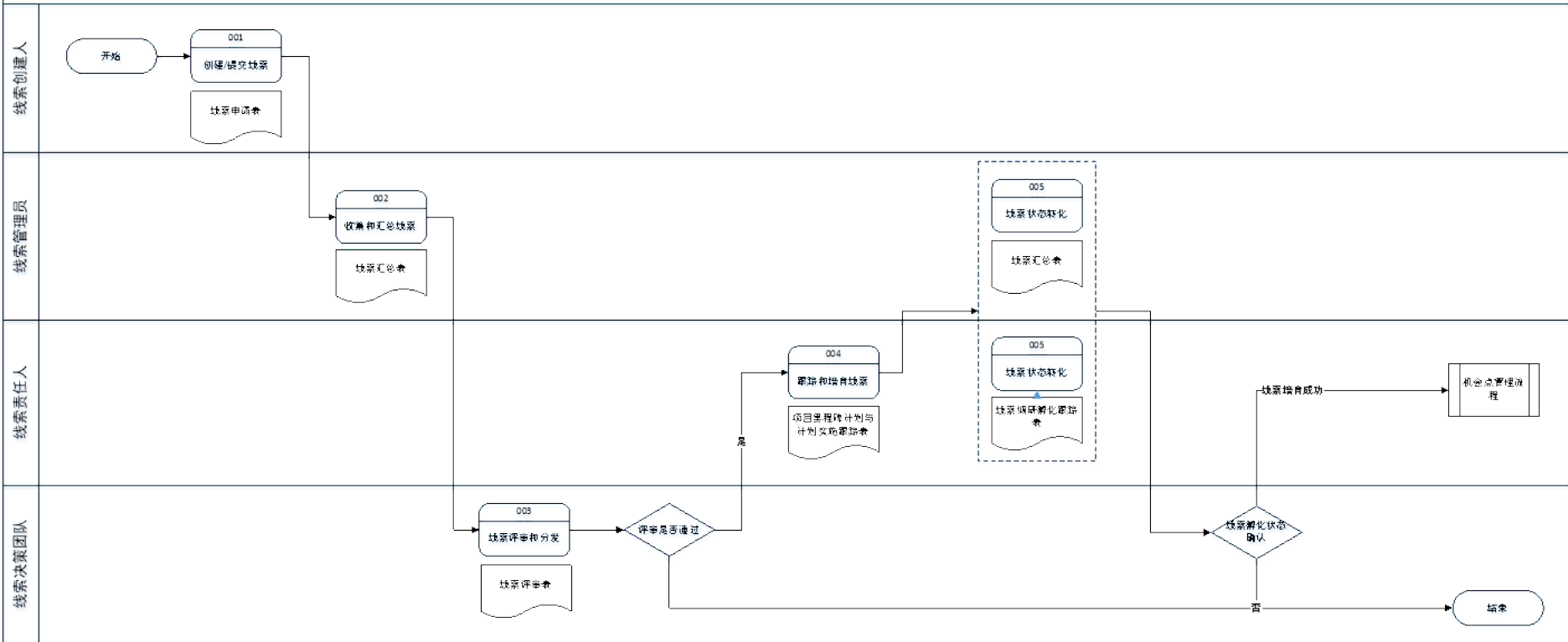
线索状态审视点，对线索的孵化状态进行确认

流程、表单、工具、IT对应关系（原则：简单高效）



管理线索流程图

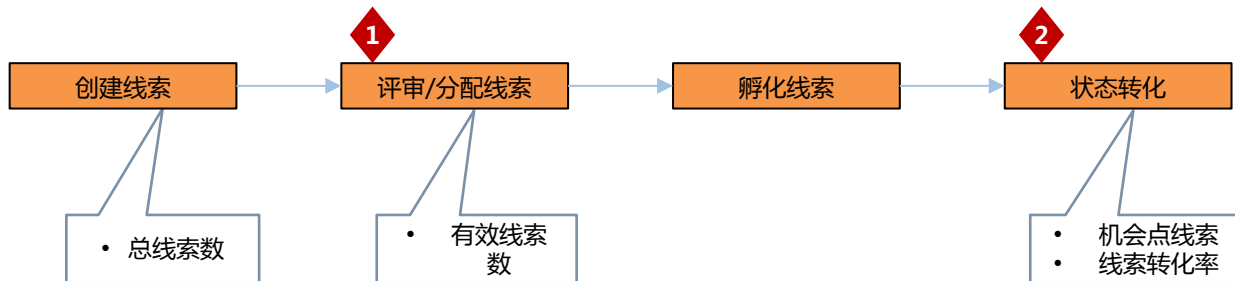
管理线索流程



管理线索-角色设计

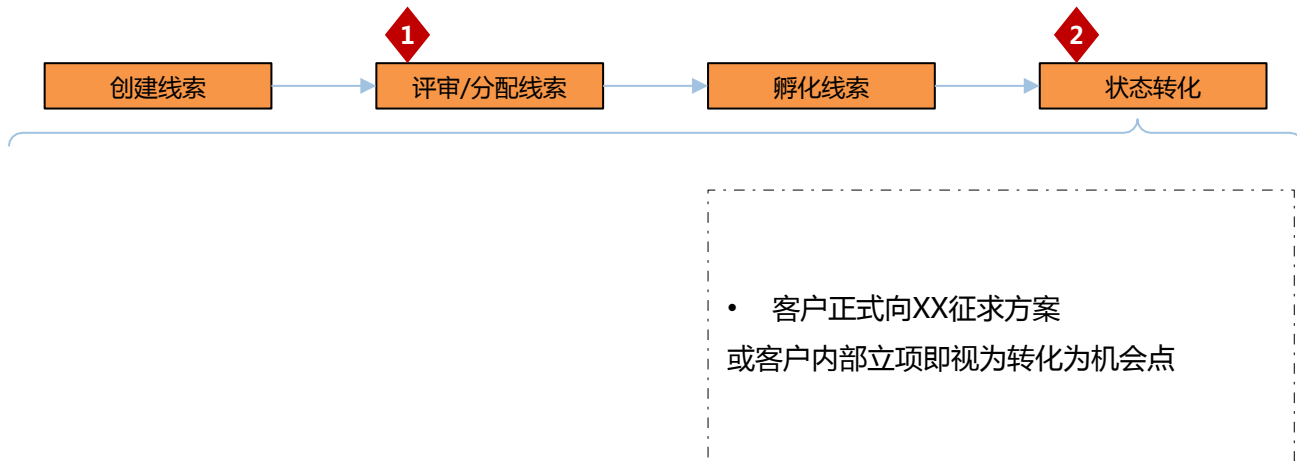
涉及角色	主要职责
线索创建人	<ul style="list-style-type: none">负责发现和创建线索,了解线索信息,提交《线索申请表》。主要来自营销体系(销售部、市场部、解决方案部等);非营销体系(事业部:售前支持、交付部门等)。
线索管理员	<ul style="list-style-type: none">负责收集和汇总线索,对线索创建人提交的线索完整性进行审核;对汇总的线索组织验证和分发,对线索进行管理。
线索负责人	<ul style="list-style-type: none">负责跟踪和培育线索,对线索转化的结果负责。以营销人员为主,也可能是解决方案人员或其他人员。
线索决策团队	<ul style="list-style-type: none">从专业的角度对线索甄别和判断,决定线索的分配和资源投入。

管理线索-绩效考核 (KPI关注点)

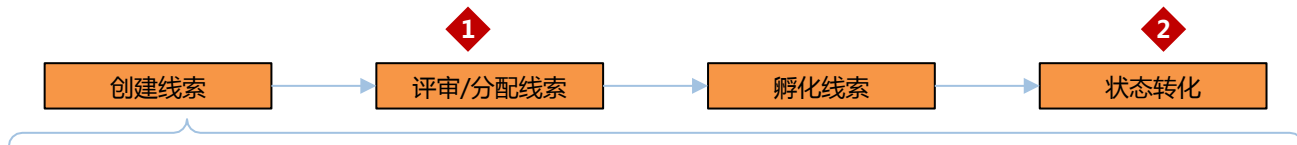


指标名称	指标定义	计算公式
总线索数	一定阶段内线索负责人创建的线索数量	录入的线索数量
有效线索数	一定阶段内通过评审的线索数量	通过评审的线索数量
机会点线索	一定阶段内转化为机会点的有效线索	转化为机会点的有效线索数量
线索转化率	一定阶段内线索转化机会点的成功率	机会点线索/有效线索

线索审视和机会点的转化标准



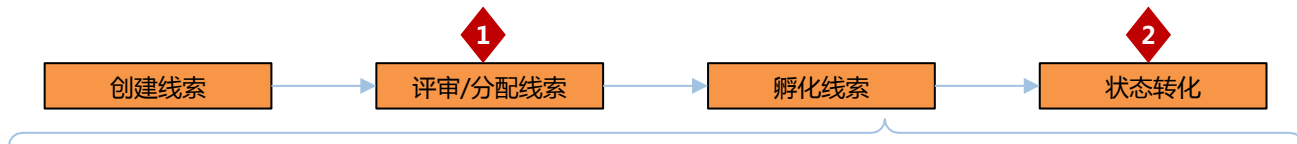
附1：线索评审和分配



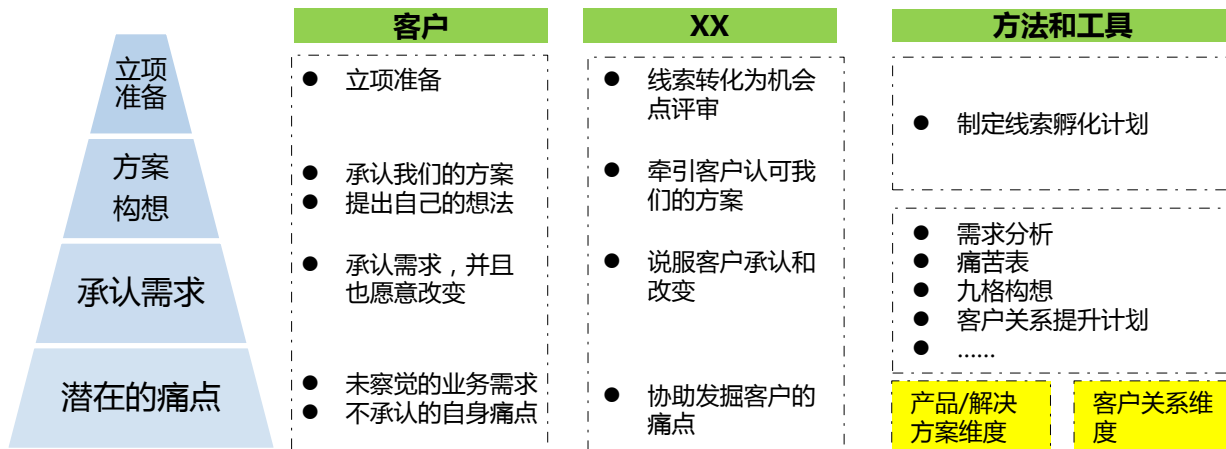
- 项目级别分为A/B/C类项目

项目分类标准					
	项目判断标准			打分规则	
要素	A	B	C	A=5, B=3, C=1	
项目金额	500W以上	200-500W	200W以下	A类项目	11-15分
产品归属	自主产品占比大于或等于50%	非自主产品占比大于50%	代理产品	B类项目	6-10分
客户类别	山头客户	山头行业	非山头行业	C类项目	6分以下

附2：线索孵化过程---基于客户维度



- 线索负责人负责牵头协调各资源对线索进行孵化
- 对标客户需求，牵引客户痛点，给出解决方案并和客户的达成一致



管理机会点关键业务和说明

营销变革项目组



L1

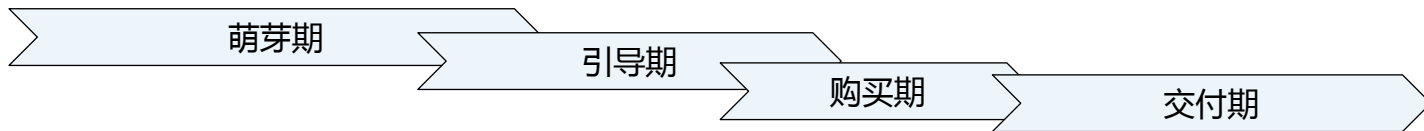
LTC项目运作流程

L2

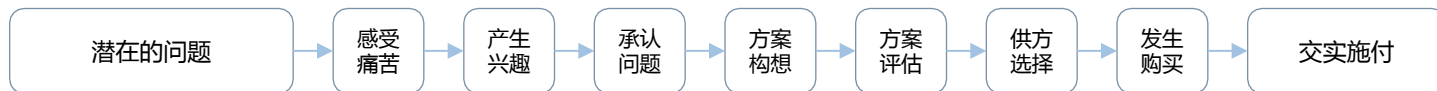
管理线索

管理机会点

管理合同执行



客户视角



管理机会点全景图

管理机会点

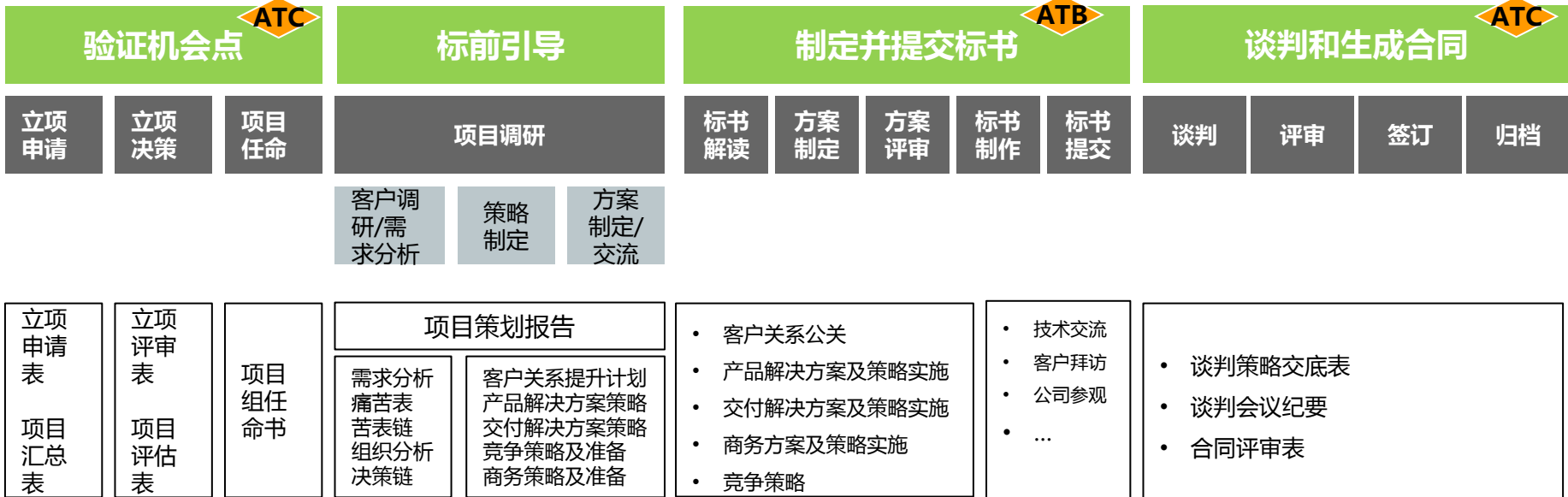
L2

L3

L4

L5

L6



销售项目管理

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/048110003004007010>