

管理书表

□标准客户开发步骤

表 14. 5. 6

顾客名称 步 骤 编 号	1	2	3	4	5	6
	自我介绍	打听信	提示来意	当场演示	预估达成率	预约

□ 开发对象判定方法（如下表 14. 5. 7）

□

公 司 名 称	
住 址	
注 意 事 项	
1 成 长 率	A B C D E
2 信 用 度	A B C
3 总 利 润 度	A B C
4 综 合 判 定	点
5 顺 序 评 核	位

判定者

□ 客户信用掌握表（见下表 14. 5. 8）

公司名称

评 价 要 素	评 价 基 准	评分基准	特 别 事 项
经 营 者 的 事 业 心	① 积 极 的	10	
	② 普 通	5	
	③ 消 极 的	2	
经 营 者 的 策 划 能 力	① 策 划 能 力 极 佳	10	
	② 普 通	5	
	③ 疑 问	2	
经 营 者 的 事 业 专 职 程 度	① 高 等	10	
	② 普 通	5	
	③ 低 等	2	

经营者的健康状况		① 极 好 ② 普 通 ③ 病 弱	10 5 2	
接 班 人		① 优 秀 ② 普 通 ③ 疑 问	10 5 2	
干 部		① 优 秀 ② 普 通 ③ 疑 问	10 5 2	
幕 僚 人 员		① 优 秀 ② 普 通 ③ 疑 问	10 5 2	
从 业 人 员		① 热 情 ② 普 通 ③ 不满者居多	10 5 2	
办 公 室 内 的 气 氛		① 愉 快 ② 普 通 ③ 沉 闷	10 5 2	
仓库内部的库存管理		① 良 好 ② 普 通 ③ 恶 劣	10 5 2	
分 数	分	感 想		

□ 客户使用卡（见表 14. 5. 9， 表 14. 5. 10， 表 14. 5. 11 表 14. 5. 12， 表 14. 5. 13）

表 14. 5. 9

										年 月 日作成									
公 司 概 要	名 称									负 责 人									
											年 月 生								
	住 址							资 本 额		万 元	结 算 月	年 回 月							
	设 立	年 月			创 业		年 月				从 业 人 员		名						
年 月 商			万 元	往 来 银 行		银行 分行													

表 14.5.10

内 容 构 成	资 产 状 况（客 户）				付 款 条 件		交 易 注 意 事 项		
		借	公 司 所有	老 板 所有	截止日	每 月 日	休 假 日		每 月 日
					付款日	每 月 日			
	土 地 面 积				现 金	汇 款 人 收 款	洽 谈 日 期		每 月 日
					期 票	汇 款 人 收 款	帐 单、送 货 日 期		每 月 日
	建 筑 物 面 积				票 据 支 付 期 限	每 月 日	评 估 步 骤		有 无
					开 票 日 期	支 付 日 其 他（ ）			
	构 造				付 款 银 行		备 注		

表 14. 5. 11

本公司与 竞公司的 交货比较	主要商品项目		IS		IS		IS		IS
	其 他								
	合 计								

表 14. 5. 12

行业			系 列			组合	上层团体 有 • 无		
主要 营业 项目		%	主要 销售 地点	公司	项目	%	公司	项目	%

表 14. 5. 13

负责 销售 人员	自 年 月至 年 月	前	姓名
	自 年 月至 年 月	现	姓名
	自 年 月至 年 月		

☐ 一周行动计划表（见表 14.5.14）

表 14.5.14

月度 第 周行动计划表														负责人员 _____											
项目 内容 顾客 名称	情 报				推 进			促 进			决 定				援 助			营 业				下周行 动计划的 预备			
	同 业 消 息	销 售 动 向	地 区 消 息	成 功 案 例	销 售 调 查	制 定 销 售 计 划	调 查 库 存 量	新 产 品 介 绍	Q C 促 进	成 立 商 圈	促 销 活 动	D M 提 供	干 部 同 行	企 划 提 出	提 供 样 品	资 料 提 供	陈 列	广 告 援 助	抱 怨 处 理	同 行 访 问	接 受 订 单		回 收	指 导	出 货

☐ 重要客户对策一览表

表 14. 5. 15

公司 名称	销售 顺位	问 题 点	对 策
扩大重要客户人 数的基本方针			

☐ 固定客户交易对策表

表 14. 5. 16

公司 名称	移动方向	问 题 点	对 策

☐ 客户转型表

表 14. 5. 17

公司 名称	移动的大小	问 题 点	对 策

☐ 问题客户检核表

表 14. 5. 18

公司 名称	销售负责范围及所在位置	移动方向	问 题 点	对 策

☐ 区域性密切配合表

表 14. 5. 19

月	1	2	3	4	5	6
日						
区 域 活 动						
情 报						

管理						
其他						
月	7	8	9	10	11	12
日						
区域						
活动						
情报						
管理						
其他						

☐ 销售目标估算表

表 14. 2. 20

步骤	项 目	金 额・数 值
①	直 接 人 事 费 用	
②	未 来 预 计 增 加 的 估 算 额	
③	直 接 人 工 总 费 用	
④	间 接 人 事 费 用	
⑤	人 事 费 用 总 额	
⑥	劳 动 目 标 分 配 率	
⑦	实 际 总 利 润 额	
⑧	目 标 销 售 额	

☐ 竞争同业动向一览表

表 14. 5. 21

竞争同 业名称	主要商品	新商品	重点顾客名	新开发动向	投入营业 比 例	促 销	其 他

□ 销售计划表

表 14. 5. 22

客户名称	目・实・差	商品别目标	活动计划	促销计划	制造通路	其他	检计
	目标 实绩 差异						
	目标 实绩 差异						
	目标 实绩 差异						
	目标 实绩 差异						
	目标 实绩 差异						
	目标 实绩 差异						
	目标 实绩 差异						
	目标 实绩 差异						
	目标 实绩 差异						
	目标 实绩 差异						
	目标 实绩 差异						

□ 营业方针设定表（见表 14. 5. 23）

表 14. 5. 23

	现 状	问题检查	对 应 政 策
主要商品			
新商品			

目 标			
新 客 户			
营 业 能 力			
促 销 活 动			
其 他			

□ 综合判定、裁决表

表 14. 5. 24

公司名称

裁决： 年 月 日

项 目	评 核 概 要	评 核 人 员
面 谈 调 查	除了对接班人的管理较为松散外，其他并无特别问题	营 业 科 金 宁
法 律 确 认	无特别问题	管 理 部 李 兵
照 会 银 行	1. 销售达成率 107%（和前年相比） 2. 利润提高率 12%无特别问题	经 理 石 辉
部 门 评 核	无特别问题	管 理 部 赵 悦
财 务 内 容	无特别问题	经 理 邢 板
综 合 判 定	大致无问题，但坚持票据期限为 45 天	经 理 申 海
提供款的限额度	100 万元	营 业 部 张 建
裁 决	一年内请密切注意	赵 士

☐ 客户管理表

表 14. 5. 25 客户使用卡

No.

顾 客 号 码			
社 名			负责人
代 表 者			
姓 名			
出 生 年 月 日			
出 生 地			
毕 业 学 校			
进入公 司 年度			
公 司 简 历			
现 住 址			
家 庭 成 员			
家 庭 状 况			
兴 趣			
专 长			
取 得 资 格			
其 他			

☐ 深入市场可能性判定表

表 14. 5. 26

年 月 日

公司名称

		问 题 点	难 易 度
业务员 A			
业务员 B			
负责人员			
其他相关人员			
可能性的判定			
对 策			
备 注			

☐ 强化客户关系计划表

表 14. 5. 27

顾客名称

顾客	推动 的影响 力	和竞争同 业间的关系	和竞争同业 间的关系	本公司 负责人员	强化 对策	时间表	检查 对策
总经 理	小	无特别 关 系	保龄球 同 好	总经理	决定每 月拜访 及电话 次数	本月开始	

副 经理	大		无特别 关 系	经 理	决定一 年的交 易金额 和付款 条件	到下个月底	
科长 姓 名	大	同学	无特别 关 系	营业代 表	接 洽	每月大约一 次本月开始	