

什么是大客户销售

大客户销售的定义

大客户销售指企业专门针对订单金额和利润较高的客户所提供的销售效劳。

大客户销售概念辨析

- 大客户销售不等于直销
 - 直销与大客户销售的关系
 - 直销是销售渠道的概念，大客户销售是销售对象的概念
 - 直销在非标准产品大客户销售上有优势
 - 渠道做标准产品的大客户销售的优势所在
 - 地缘优势
 - 客情优势
 - 定制化优势
 - 实施优势

大客户销售概念辨析

- 大客户销售不等于企业产品销售
 - 企业产品销售与大客户销售的关系
 - 企业产品一般有较高ARPU，但并非一定
 - 个人产品一样可以通过大客户销售方式进行

为什么要进行大客户销售

开展大客户销售的两大理由

- 更高的销售额和利润
- 大客户销售的单笔销售金额普遍在数十万乃至数白万甚至上千万元，一笔在手，一年无忧。
- 区域和行业标杆效应
- 一般大客户都是行业或者区域的龙头企业，可以帮助产品迅速翻开一个行业或区域的局面。

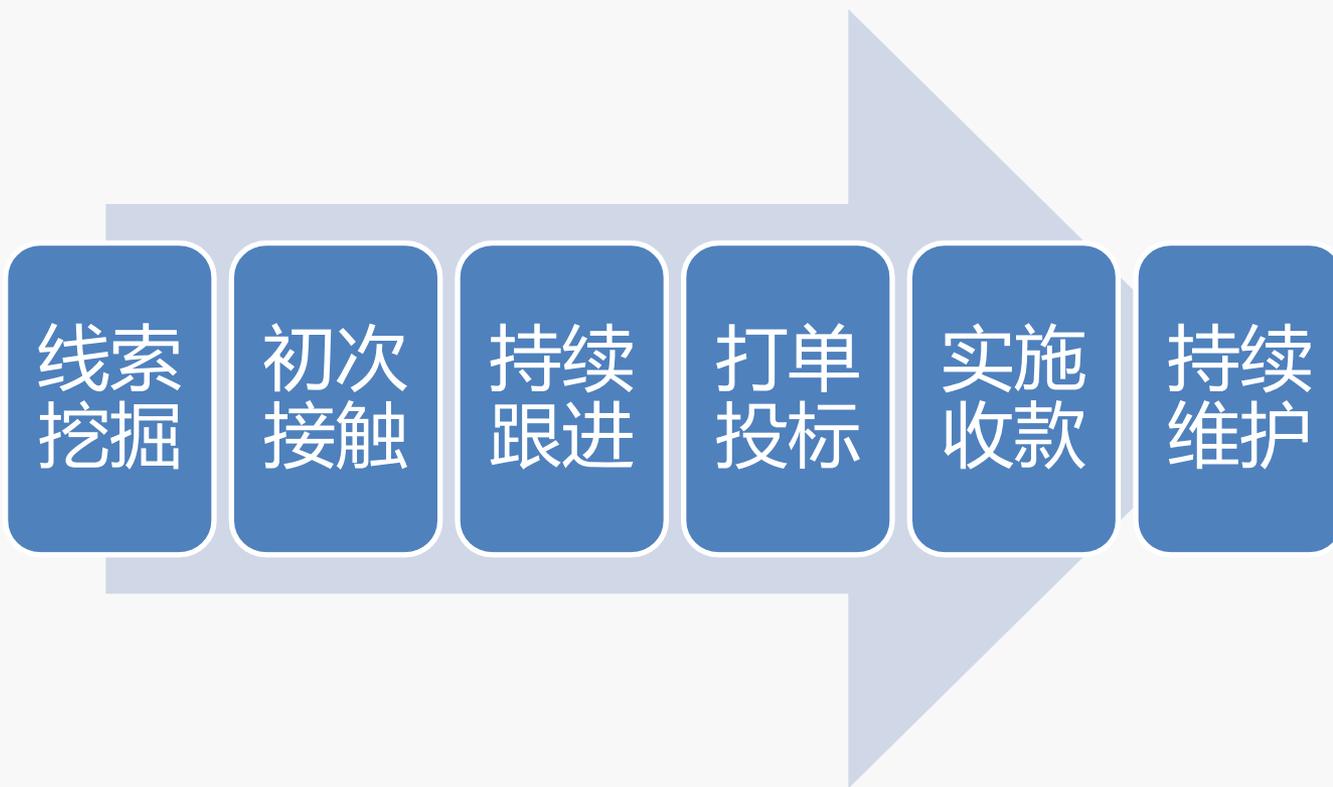
大客户销售和普通销售的差异

四大区别

- 销售团队构成不同
- 普通销售：一条龙销售
- 大客户销售：售前+销售协同作战
- 目标关键人不同
- 普通销售：单一决策人
- 大客户销售：企业决策链
- 销售方法不同
- 普通销售：根据线索质量分类，覆盖挖掘为关键，追求短平快
- 大客户销售：根据线索价值分类，高效转化为关键，追求猛准狠
- 效劳要求不同

大客户销售流程

大客户销售流程



线索挖掘

- 大客户线索挖掘的方式
 - 数据库营销
 - 技术交流
 - 行业展会
 - BD合作
 - 其他常见方式

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/526015054213011001>