

销售系统

汽配行业解决方案



目录

Contents



行业概况



解决方案



成功案例



功能矩阵

01 行业概况



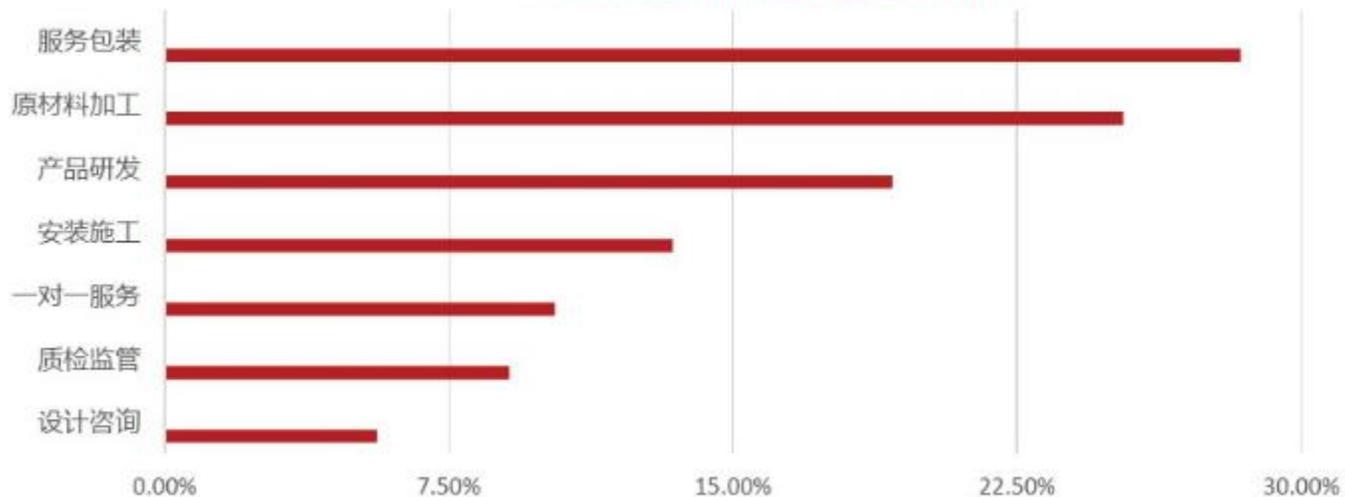
行业现状

汽配市场规模达7000亿元，保持良好发展趋势

中国汽配行业服务类型市场结构中，服务包装排名第一，占28.4%；原材料加工排名第二，占25.3%；产品研发排名第三，占19.2%，安装施工排名第四，占13%。

汽配行业需求持续火热，下游行业交易规模增长，为汽配行业的发展提供动力。随着居民人均可支配收入的增长，也同时为行业需求提供了经济基础。

汽配行业市场结构占比分析



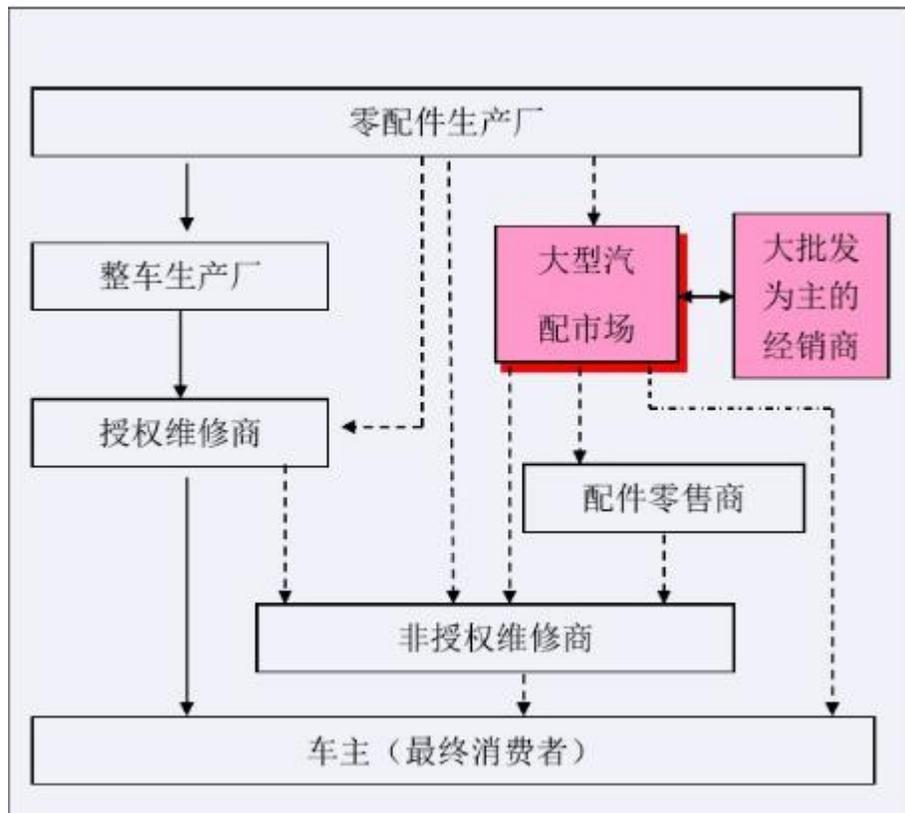
资料来源：百度文档

行业竞争

国内汽配行业竞争焦点主要集中在产品与服务本身的优势，例如服务水平。另外还包括企业的硬实力、服务的技术优势、创新能力、企业人才优势等。



目标用户



基于汽配行业的产品研发生产、销售流通链路，销售系统提供了基于微信生态的智能销售系统服务。

适用于汽配城、汽配大卖场、汽车用品连锁、维修站、4S售后服务站等的销售团队。

02 解决方案



覆盖五大业务场景



意向客户获取

多种客户资源获取渠道



客户跟进管理

专业的CRM系统



促进成交转化

精准判断客户需求



私域流量运营

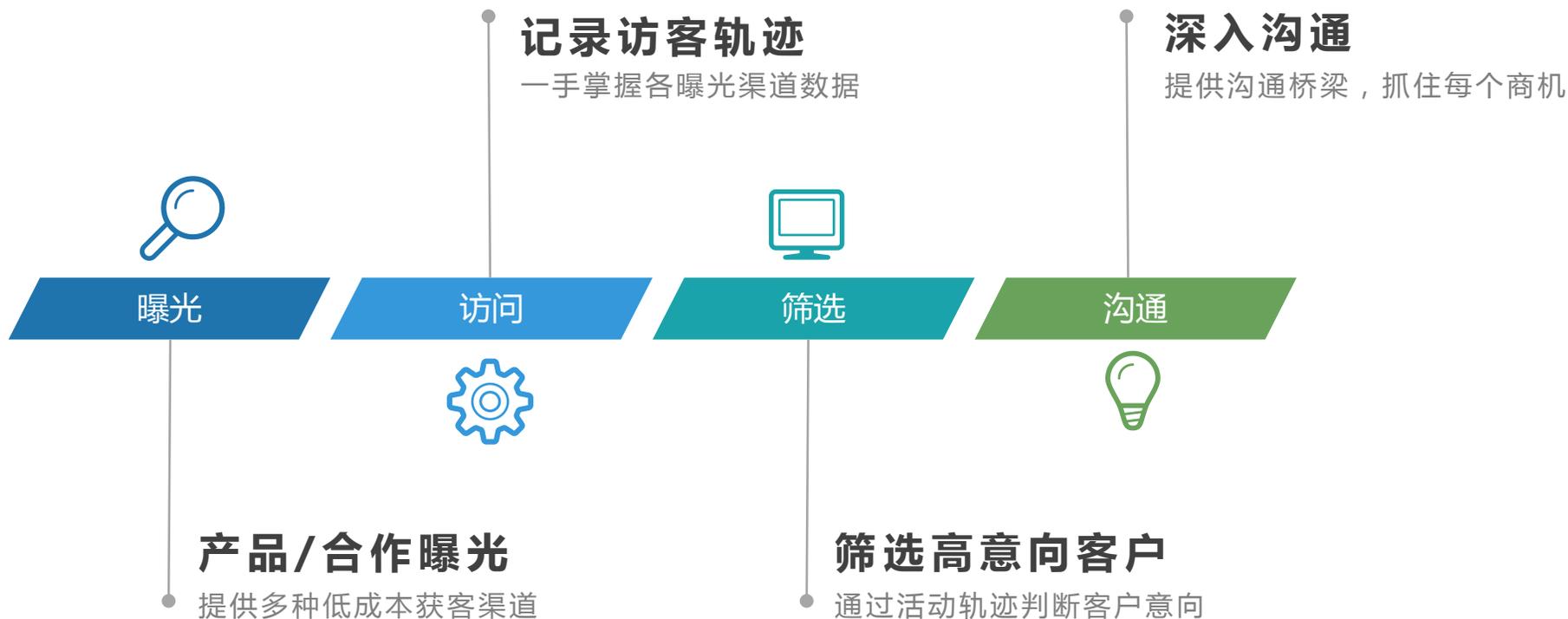
打通企业微信，提升专业形象



销售标准化管理

打造优秀销售团队，效率提高

一、意向客户获取



低成本获客渠道

途径1：朋友圈广告

结合所提供的行业热文素材，利用获客文章分享朋友圈，通过文章传达产品价值。

途径2：公众号曝光

将小程序名片码通过海报设置至公众号自动回复中，引导粉丝扫码查看名片，并浏览名片内容。

途径3：线下引流

将名片小程序码展示在门店或展会现场，客户可自助了解，商家同时保留线索，获取客户信息后进行联系。

途径4：营销活动引流

打通互动活动玩家数据，参与活动即留下线索，可将线索置为客户，并持续跟进。

途径5：企业信息查询

通过行业、地区、名称、经营范围等查询目标客户信息，主动联系，争取合作。



二、客户跟进管理

适用于成交周期长，需要逐步洽谈成交的业务



客户信息管理

- 客户信息系统化记录，提供互动行为、商品分析数据参考
- 自定义客户分类标签，按照不同维度规范分组

客户跟进流转

- 客户访问能及时通知，帮助筛选精准意向用户
- 从线索到客户、从客户到成交，规范化管理流程考

销客关系维护

- 持续回访传递服务价值，可发送文章、海报、文件等
- 设置客户生日提醒、客户关系变更提醒，抓住每一个营销机会

三、促进成交转化

可用于合作意向判断，或引导至商城在线成交。

客户需求判断

- 根据访客轨迹记录，使用客户标签进行分层，进行精细化运营
- 挑选访问率高、访问时间长的产品进行推送，精准营销

打通商城

- 搭配商城小程序使用，发名片=卖东西，一键下单
- 支持文章跳转手机微商城，正式实现内容带货

商品管理体系

- 支持多种方式录入商品，上下架设置、管理灵活
- 系统化客户付费分析、商品付费分析，监控成交转化数据



四、私域流量运营

适用于企业微信从0到1搭建私域流量池



客户增长

【渠道码 + 个性欢迎语】

添加客户为好友后可自动发送欢迎语，团队有多名销售时可用于分配客户资源



客户运营

【聊天增强 + 话术库】

可开启企业微信侧边栏，随时一键回复客户或发送产品资料



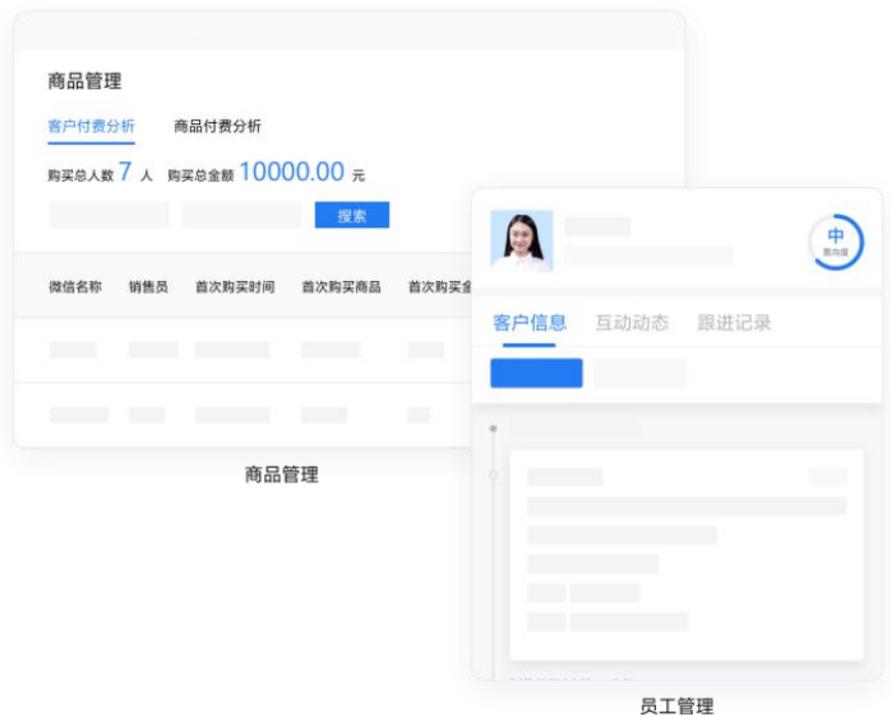
客户管理

【客户同步 + 客户标签】

导入企微成员，无缝开启企微运营工作；建立标签库，实现用户精细化运营。

五、销售标准化管理

销售团队通用



统一标准管理业务

- 将销售系统授权到贵司旗下，在您的小程序和公众号下使用，树立企业形象，加强员工品牌感
- 名片可接入商城&官网，把企业官网装进名片
- 企业员工帐号管理，分配员工角色，划分角色对应权限

推动销售自发营销

- 全员标准化推广系统，使每一位员工成为企业的触手，激发销售的营销获客能力
- 企业统一的标准化对外话术库，提高销售效率

全面监控销售数据

- 管理者支持查看访客全部互动轨迹，以及客户信息，监控团队成交
- 从客户付费分析和商品付费分析两个维度掌握商城付费数据
- 设置自定义分佣机制，有效激发销售积极性

03 成功案例





广州宝胜汽配城

是一家集产品研发、生产制造和销售于一体的现代化汽车服务企业，拥有门店。

在行业的激烈竞争下，宝胜汽配面临着客源量日益下降，客户粘性低，产品销量下降等问题。除了优化企业的研发生产环节，还意识到在互联网高速发展的环境下，提升销售的推广和转化能力迫在眉睫。

在原有的电商基础上，宝胜引入销售系统的解决方案，打通了销售从推广获客到成交转化的全流程。



小程序端

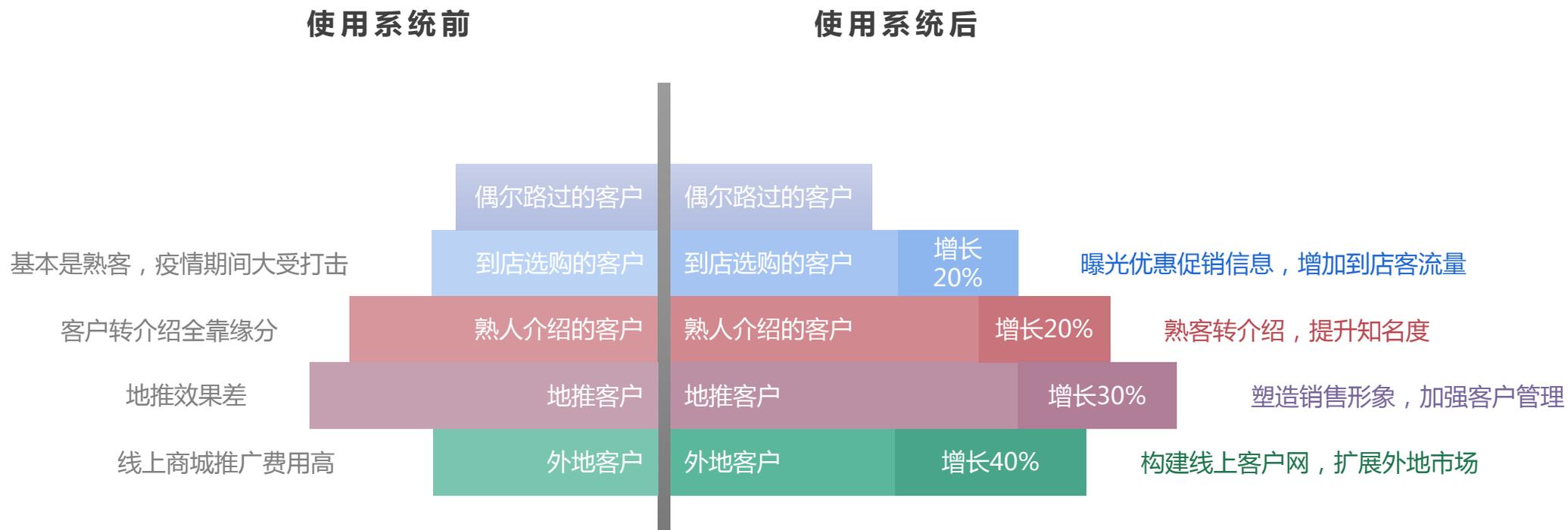


PC端



企微端

功能矩阵



一、塑造销售形象，加强客户管理

适用于销售地推场景，解决 名片交换后总被丢掉、出门忘带名片 两大烦恼，提高合作成交率。

查找企业

使用企业查询功能，查找附近汽配门店信息，初步筛选合作客户。

首次拜访

应约到访，展示名片二维码，客户可扫码查看保存名片，销售可获取客户访问轨迹。

资讯同步

根据客户访问过的产品详情、企业资讯记录客户意向度，筛选高意向客户。

跟进记录

记录每一个客户的合作进度，避免错过客户回访。

汽车配件
广州汽车配件有限公司
产品顾问

18000000000 000000@qq.com

同步到通讯录 分享名片

汽车配件
产品顾问

18000000000
000000@qq.com
广州汽车配件有限公司

企业资讯 更多资讯 >

【汽配云福利】最高300万额度，新客优惠活动中!
2020-11-05 15:53:57

第十八届上海国际汽车工业展览会4月精彩上演“共创美...
2020-11-05 15:52:29

扫码体验 智能名片

1、通过朋友圈增强曝光

利用文章功能，在朋友圈曝光招商计划、成功案例，树立专业品牌形象，大大加深客户对长兴建材的印象



2、用文件传递合作方案

销售将合作方案、业务案例等文件通过文件夹发送给客户，清楚客户访问状态，不需要再频繁电话骚扰客户



3、实时掌握客户轨迹



二、构建线上客户网，扩展外地市场

2020年初的疫情，使宝胜汽配的门店出现了近一个月零客户到店的惨况，经营处处受阻。机缘巧合之下，宝胜销售总监开通了销售系统，为线上业务提速。



获客文章 + 商品推荐 + 一键购买 = 内容带货

STEP 1 以优惠活动、新品上市等噱头包装自家产品

STEP 2 在文末插入对应的商品购买链接

STEP 3 客户通过文章种草后，直接一键下单购买
销售亦可根据访客轨迹，向客户精准推荐

借助微信生态，产品信息高速传播

三、曝光产品优惠/信息，增加到店客流量

复工复产后，宝胜汽配再次通过销售系统，增加门店客流量，使线下门店产品销量回升。

曝光促销海报

上传图片自动生成，可带销售二维码，记录访客轨迹。

可通过朋友圈、客户群组、公众号、官网等曝光。



表单预约到店

如：消费购买产品 + 赠送维修服务

表单成功预约即可享受优惠

宝胜汽配 产品顾问
广州宝胜科技有限公司

名片 电话 微信

汽配狂欢节报名表

宝胜汽配狂欢节活动，到店消费即享汽车美容/维修一次，仅限报名预约客户，感谢您的支持

姓名 *

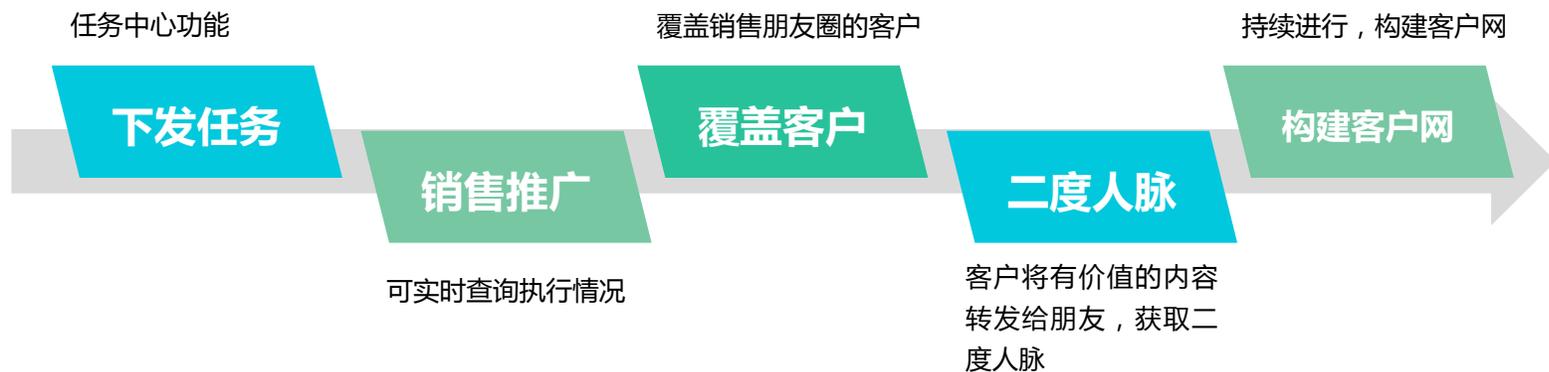
手机 *

车型

提交

四、熟客转介绍，提升知名度

需要稳固销售与客户之间的友好关系，持续的回访和曝光是必不可少的。
宝胜汽配的销售总监，利用任务中心打造了一套固定的推广流程。





扫码体验销售名片

宝胜汽配

月客户资源量增长 **32%**

月成交客户量提升 **12%**

持续传递价值

提升销售效益

降低推广成本

04 功能矩阵



功能矩阵

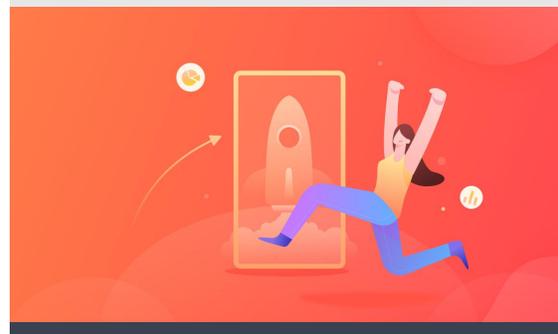
线索获取

智能名片	获客表单
获客文章	企业查询
官网展示	获客海报
即时聊天	营销活动
获客视频	朋友圈



客户管理

消息提醒	客户字段
客户流转	渠道管理
标签管理	文件夹
企微群发	跟进记录



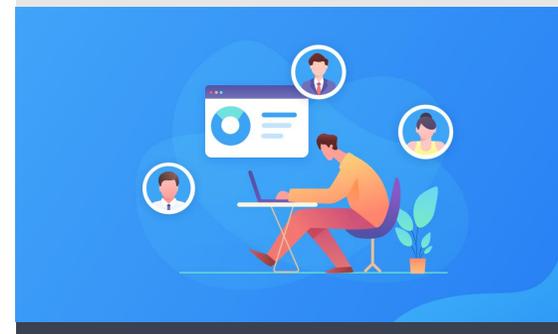
成交转化

商城接入	行为轨迹
商品管理	话术库
商品推荐	营销短信
商品分析	付费统计



销售管理

任务中心	线索分配
数据报表	名片模板
微信授权	部门架构
企业文库	角色权限



立即注册获取查看完整版文档报告

订货系统选型网网址：www.xuanxingwang.com

厂家竞品对比、产品功能对比、报价对比、在线试用、上门服务等

*** 新注册会员还能免费获得[订货系统选型网]专家团队提供的定制报告**

感谢观看

期待与您的合作

