

《大单狙击手-B2B 企业 LTC 业绩增长项目》问题答疑

Q：LTC 是啥意思？

A：简单来说：就是销售转化率，现在的企业并不是缺少客户，而是销售团队缺乏客户转化率提升的方法流程，LTC（Lead To Cash），LTC 即从线索到现金，是一种以客户为中心的端到端的业务流程管理体系。它涵盖了企业从市场线索获取、销售机会跟进、合同签订、产品交付到现金回款的整个业务流程。本术语在 B2B 外贸型企业用的较多。

Q：本项目的客户画像是？

A：本项目适合 B 端销售定制型产品/标准型生产制造、内销外贸等销售型企业团队参与学习，含：阿里巴巴 1688 诚信通、超级工厂、国际站，谷歌独立站展会等获客方式的 B2B 企业。

Q：本项目与市场上其他销售培训咨询项目有什么区别？

A：本项目专注与销售转化率提升，中间融合了企业产品优势卖点提炼、客户画像订单模型提炼、销售 SOP 流程方法论导入、销售团队打造激励机制导入四大模块，且课程授课方式均已工具共创作业本实操为主，就如同我们在学校上学时刷题一样，去强化销售人员对所在企业的产品卖点优势、客户订单画像、转化流程方法等销售专业技能做强化训练，从而做到刻意练习强行改变，提升在销售实战中的瞬间反应能力。最终形成企业自己的 LTC 销售转化系统，管理层再透过课程录制形成企业后期新老销售人员的学习系统。

而市场上的其他销售培训销售咨询项目，是通用的销售方法论，是能提升

销售能源的销售思维、技巧、话术等，但是无法针对企业所在的行业、所售的产品、所面对的客户画像做手把手针对性出结果，非常考验销售人员自己的悟性。销售虽然是个灵活的工作，但缺乏系统的专业知识导入的情况下，跟着自以为是的感觉来反而得不到好的结果，因此提炼企业的这套销售转化流程是迫在眉睫的，有了系统员工只要听话照做结果必有收获！

Q：本项目所导出的《企业 LTC 转化手册》的适用？

A：手册里面的基本框架是标准化的，根据企业不通的业务场景会有所区分，如外贸场景会多出客户国家背调情况和该国家与我够的双边关系，与结算美元等情况。而内贸则更注重客户拜访及关系营销维护等，根据销售性质场景不同在课程现场会组件不同的共创小组，确保研讨过程的信息对称和共识达成。最后，手册还要进行审定，确保 80%内容是具有共性指导意义，20%根据业务类型特点可以有所区分。

本项目导出的手册也仅是 1.0 版本，他是有框架、有标准、有系统的指导手册，不过手册中的案例收集、销售素材、百问百答话术还需要不断的完善，无论是优势卖点提炼、销售话术技巧流程优化的建设不是一蹴而就的事情，而是日拱一卒、点滴优化的过程，是在实际应用的过程中不断迭代。