通过三种类型的CRM报表获得更深刻的销售分析

ZOHO CRM

当企业忙于计算、预测和分配销售团队的销售目标时，通常需要先回过头分析过往的数据，找出是什么原因导致了丢失很多商机，这种分析对于业务的未来进展总是很有帮助的。但是当分析并思考这些数据的时候，可能会遇到很多问题。比如：

线索完整销售周期的平均时间是多少？

一个月内，有多少线索被转化为客户？

谁是销售团队的销售明星？

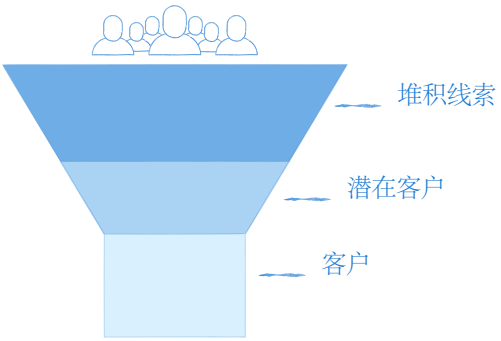
哪个地区产生的商机最多？

即使你经常在脑中思考这些问题，也可能并不太确定这些问题的答案... 它们都需要准确的数字来支撑。那么现在该怎么做呢？毫无疑问！可以在CRM系统中通过必要的过滤条件来提取各种各样的数据报表，从而获取想要的信息。这些报表为销售过程和销售团队提供了有效的销售见解分析。

Zoho CRM报表帮助你完美解决历史销售数据分析问题...

我们可以将Zoho CRM的报表分为三个主要类别，它们为企业业务提供非常有用的价值，可以帮助企业识别驱动更多销售业绩的指标，这样就可以让销售人员把时间和精力花费在正确的地方。

基于时间的报表



即使增加成百上千的线索也并不一定能保证销量的增长，将合格的线索成功转化为客户的秘诀在于线索培养。而只有对线索培养的过程有透彻的了解，才能保证线索培养的有效性。

在你的销售管道中有停滞不前的堆积线索吗？

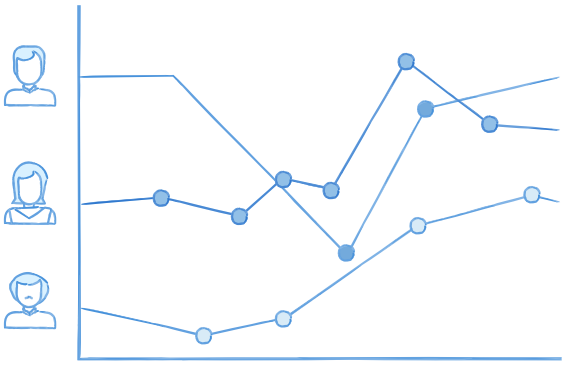
如何识别这些线索，以及如何为成功转化这些线索而付出正确的时间和努力？有了精确的报表分析，就可以很轻松地实现这些事情。

时间就是金钱 – 这句老话说得很好，不容辩驳！当面对客户或潜在客户时，每一分钟、每一小时、每一天、每一年都很重要。在将线索转化为商机的过程中，时间就是一切，你的成果代表你的时间能值多少钱！

Zoho CRM 的报表可以帮助你对线索的培养周期进行合适的分析。通过这些报表，计算你的有效工作时间和工作效率。

- 基于线索来源/商机类型的销售周期持续时间
- 基于线索来源/商机类型的整体销售时间
- 基于行业/所有者的线索转化率

基于人员的报表



衡量销售人员的业绩对企业业务至关重要。用于衡量销售人员业绩和有效性的销售指标各不相同。但是了解正确的销售指标并获得相关信息有助于识别销售过程中的优势和劣势 – 哪个销售人员做的比较好，哪个销售人员需要进一步指导以便做的更好。

在计算每月销售目标时，对个人目标和为了实现个人目标而执行的活动有深入了解是很重要的。在Zoho CRM中使用这些基于性能的报表，可以衡量团队中个人的销售表现和取得的进步。更重要的是，可以用来检查为客户提供的整体服务质量：

- 销售人员的业绩报表
- 销售周期持续时间报表
- 线索转化数报表

基于收入的报表

你的业务有多少收入？每个地区或产品系列对整体利润的贡献是多少？销售业绩可能在一个地区很好，在另一个地区却不行！

每个月的收入、给你带来更多生意的线索来源、目标实现的百分比等，了解这些信息是非常重要的。

如果没有详细的信息来展示客户购买的所有东西以及关于购买生命周期的报表分析，要想弄清楚谁是企业最赚钱的客户是很困难的一件事情。

通过正确的Zoho CRM报表，衡量企业的收入和增长情况是一件很轻松的事情：

- 按照线索来源分析销售情况
- 按照可能性/阶段分析销售管道
- 本月销售

联系我们

Zoho中国

- 公司地址
- Zoho Corporation
- 中国，北京
- 海淀区后屯路28号，
- KPHZ国际技术转移中心三层，
- 邮编：100192
- 网址：www.zoho.com.cn
- 电话： +86-400-660-8680

产品购买/代理加盟

- 电话： 010-82637815
- cn-sales@zohocorp.com

技术支持

- 电话： 400-660-8680
- support@zohocorp.com.cn

媒体与市场合作

- 电话： 010-826378395

Zoho CRM资源中心

www.zoho.com.cn/crm/help