

二手车管理之 二手车商机

二手车销售也是叉车行业的一项重要业务项目，涉及二手车的回收管理、二手车库存、二手车库存调拨、二手车商机、报价单、合同。从二手车回收到出售，系统提供了整套流程，满足二手车销售的业务需求。

前面介绍了二手车回收、二手车库存、二手车库存调拨、二手转租赁，这篇开始，介绍与二手车有关的业务：商机、报价单、合同。本篇讲解**二手车商机**

二手车商机功能包括：

- 1、创建二手车商机
- 2、查看二手车商机
- 3、跟进二手车商机

一、创建二手车商机

在挖掘客户商机的时候，遇到有购买二手车产品意向的，就可以创建二手车商机

登陆后台，点击【客户关系管理】-【商机列表】，进入

添加二手车商机的方式：点击左上角的【添加】，在弹出的添加窗口里面，填写商机信息

商机名称：填写商机名称

客户名称：点击选择客户，若没得选，点击旁边的【添加客户】，去创建客户

意向产品：这是二手车商机，那么意向产品就选择【二手车】

客户预算：若客户有预算，填写预算。详细的商机信息，对商机的跟进有帮助

预计成交时间：填写预计成交时间，若不确定，可不填

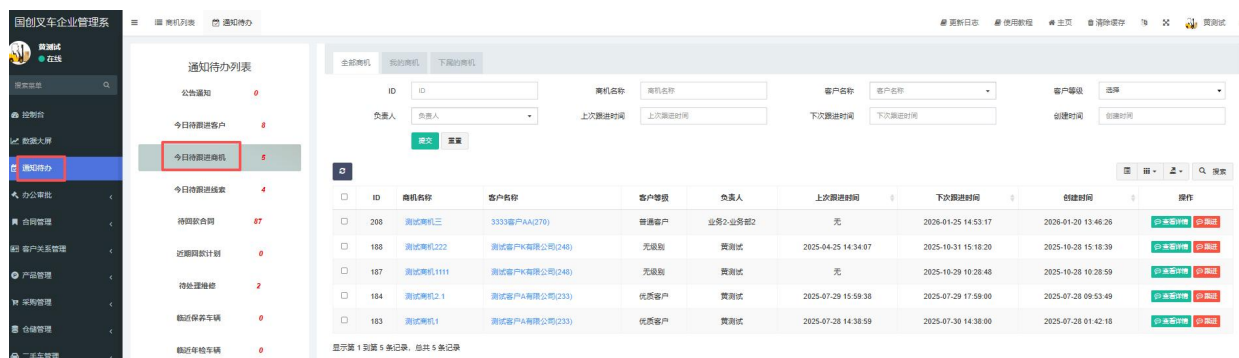
商机状态：选择商机状态，一般选择洽谈中

备注：可以给商机做个备注

上传附件：若有关联的文档资料，可上传

序号	选择产品序号	产品名称	产品规格	产品品牌	销售数量	销售总价	备注	操作
1								删除
合计					1	0.00		

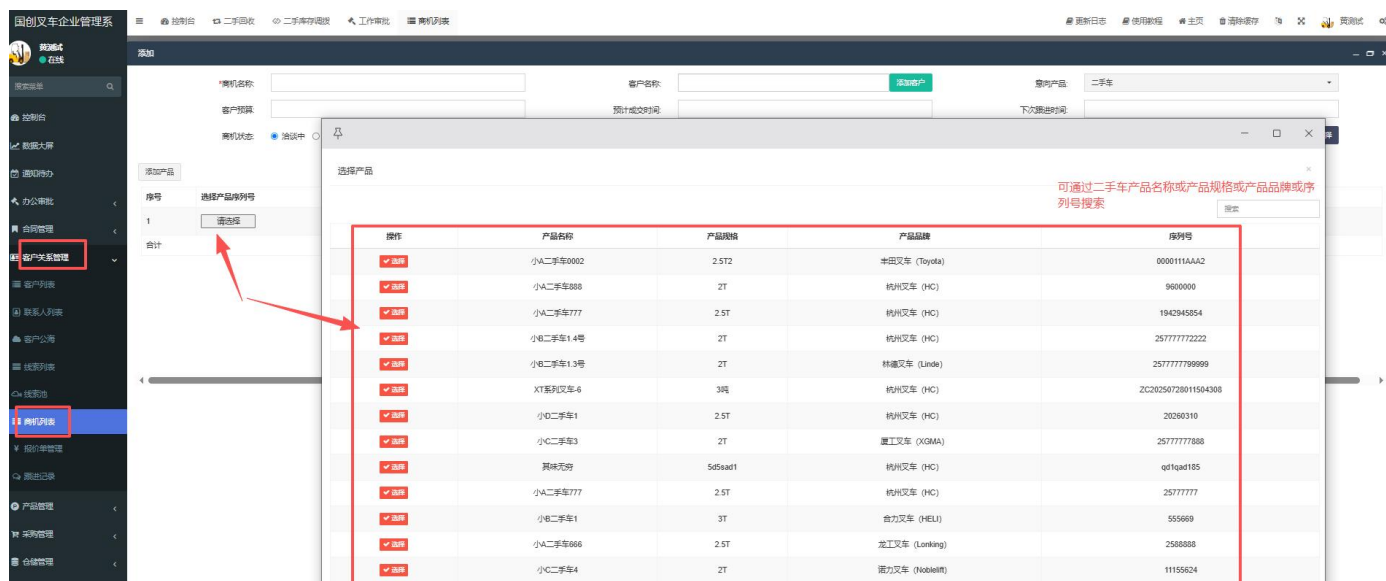
下次跟进时间：若要继续跟进这条商机，填写下次跟进时间。那么到了下次跟进时间，会在后台【通知代办】-【今日待跟进商机】里面展示出来



选择产品这里，意向产品选择了【二手车】，那么点击【选择产品】就会弹出二手车列表。列表展示了所有在库的二手车，可查看到二手车产品名称、产品规格、产品品牌和序列号信息。

从二手车列表里面选择，若列表没有要选择的二手车，需要先到【二手车管理】-【二手回收】创建二手车。

列表右上角可通过产品名称或产品规格或产品品牌或序列号搜索二手车。



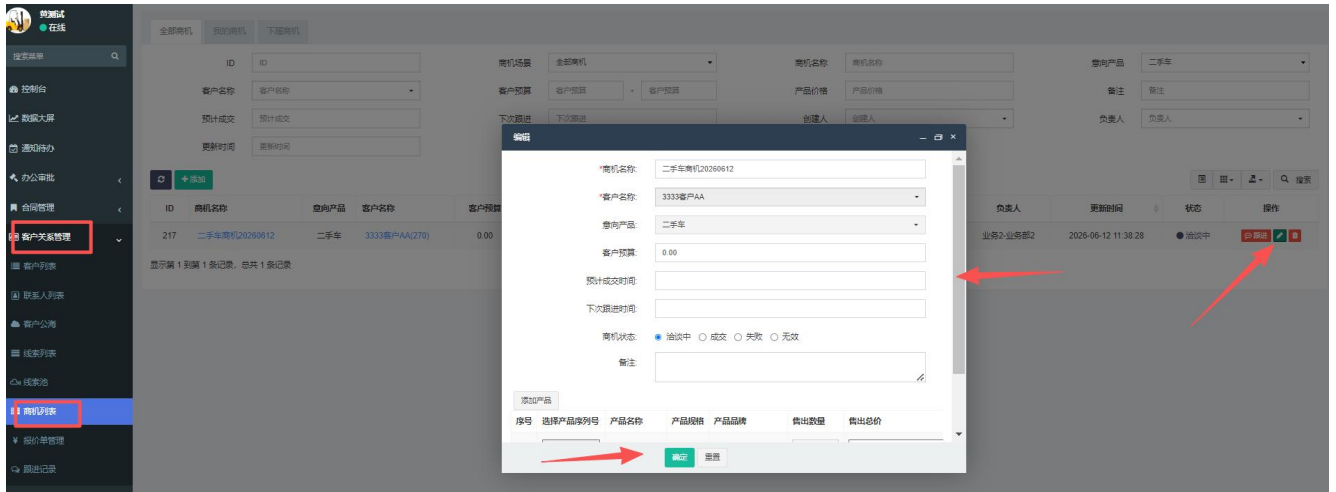
要选择哪款二手车，就点击对应二手车前面的【选择】按钮。选择后，产品序列号、产品名称、产品规格、产品品牌这些信息就会自动带入

售出数量默认为 1，填入售出总价，若需要对二手车单独进行备注，可在备注框内填入备注信息。

可添加多条二手车产品，点击产品列表左上角【添加产品】，新增一条二手车产品。若要删除，点击产品后面的【删除】，删除二手车产品。

最后点击最下面的【确定】，这就创建了一条二手车的商机。

若要修改商机，可点击要修改的商机后面的编辑按钮，在编辑窗口里面修改商机信息，最后点击【确定】



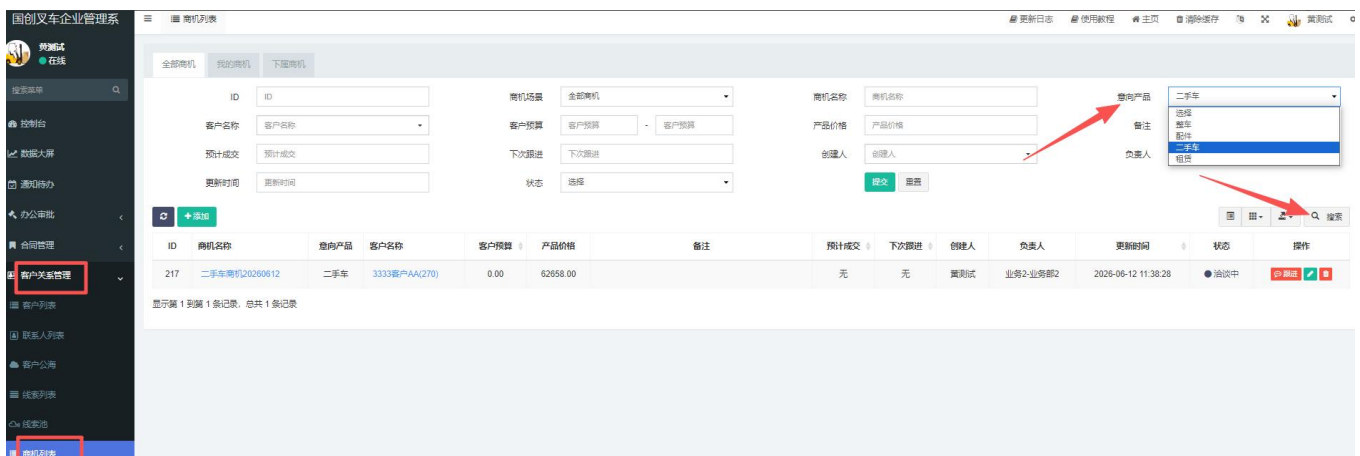
若要删除商机，可点击要删除的商机后面的删除按钮，删除商机



二、查看二手车商机

在商机列表，点击右上角【搜索】展开搜索区，意向产品选择【二手车】，就可以搜索出二手车商机。

点击商机后面的编辑按钮，进入编辑窗口，可查看商机的更多信息

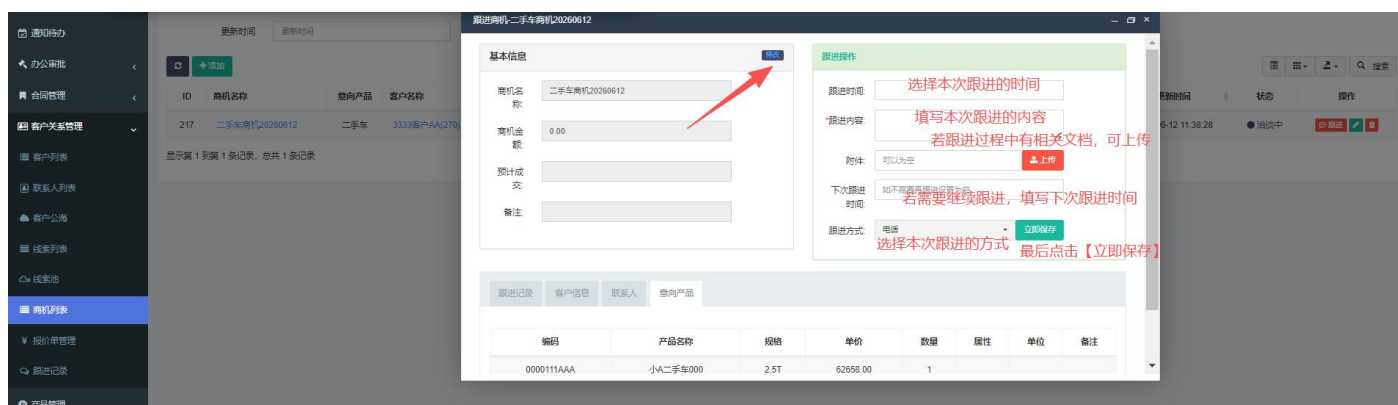
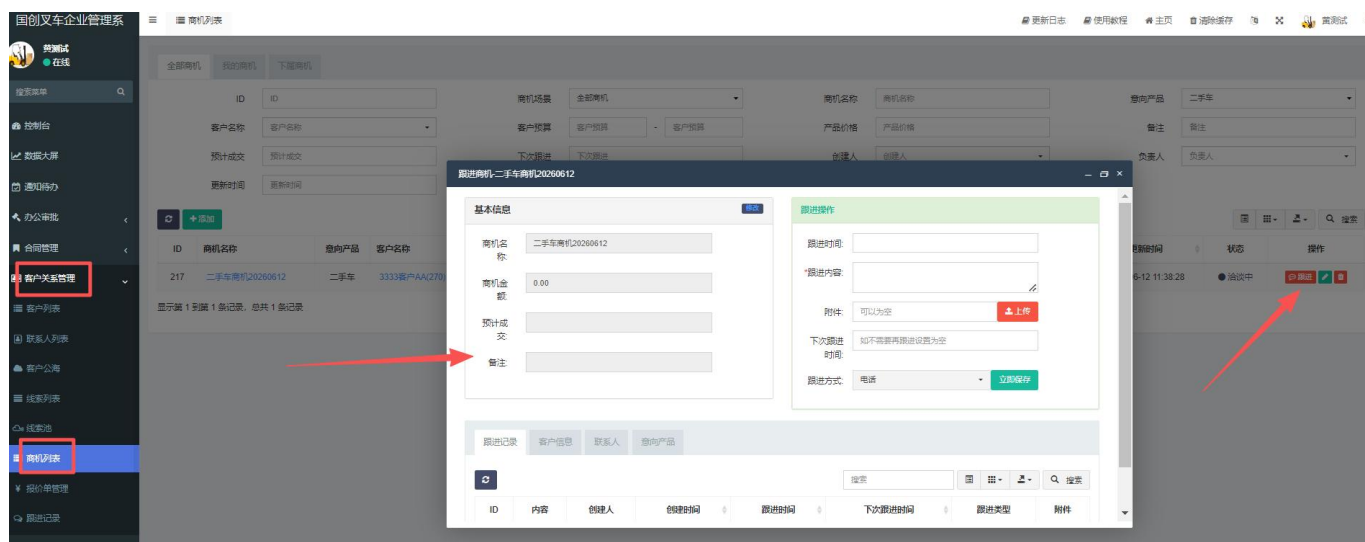


三、跟进二手车商机

创建了二手车商机后，就要去跟进商机，在不断的商机洽谈中，促进成交变现。

跟进二手车商机的过程中，需要将跟进情况记录到系统。详细地记录跟进情况，留下每次跟进的痕迹。这么做，对业务员来说，在同时跟进多个商机的情况下，可以从中筛选出有价值的商机继续跟进，直到成交；对管理层来说，商机跟进记录可以很好地了解业务员的跟进情况，及时发现业务中的问题，及时调整战略。

记录二手车商机的跟进情况，与记录整车商机、配件商机的跟进情况，是一样的。都是在商机列表，点击要跟进的二手车商机后面的【跟进】按钮，在弹窗里面记录这次跟进的情况。



左侧商机基本信息里面：可查看商机的信息；点击右上角的【修改】，可进入商机编辑窗口里面去修改商机；

右侧跟进操作里面：

跟进时间：填写本次跟进的时间

跟进内容：填写本次跟进的内容

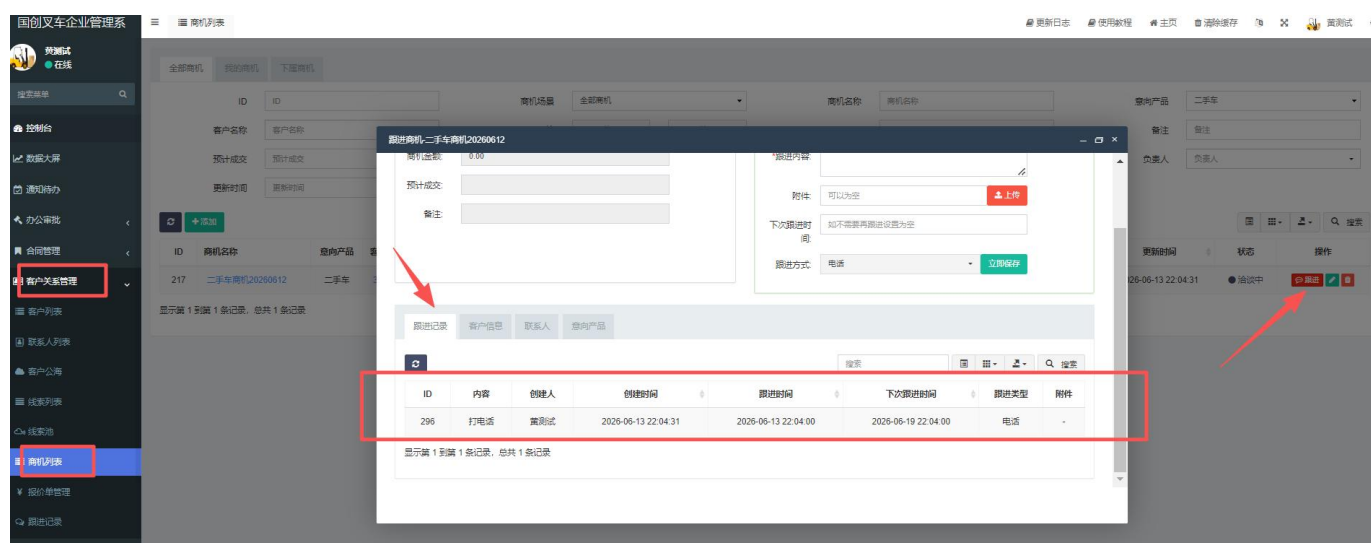
附件：若跟进过程中有相关文档，可在此上传

下次跟进时间：若这条商机需要下次继续跟进，可填写下次跟进时间

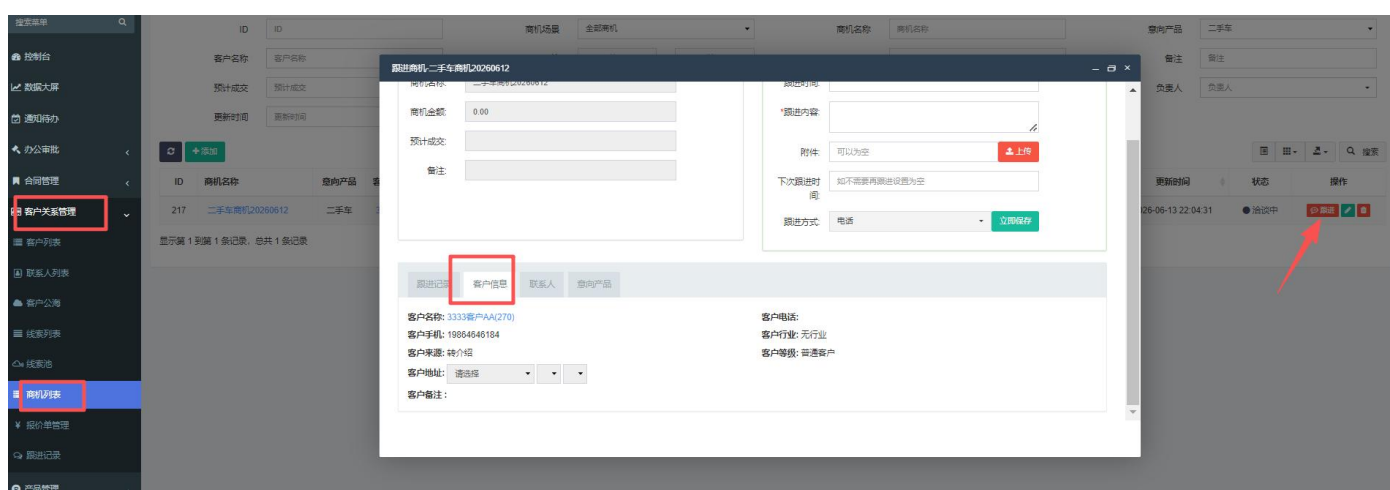
跟进方式：选择本次跟进的方式

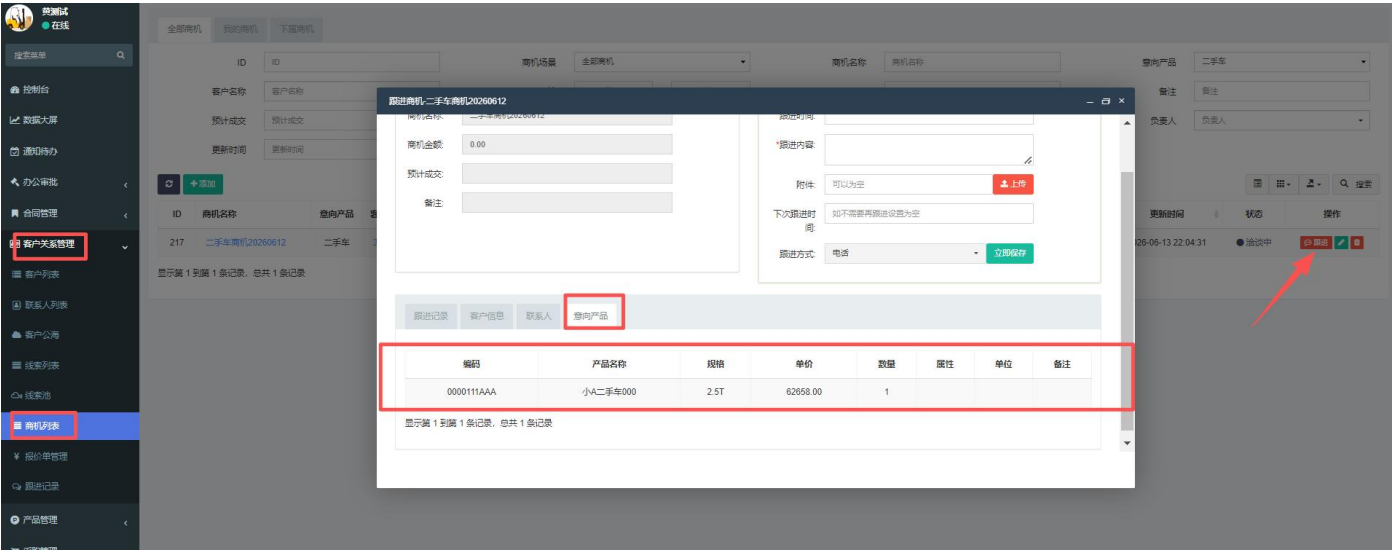
最后点击【立即保存】，这样就创建了一条跟进记录

在跟进弹窗内的下方，展示这条商机所有的跟进记录。展示每次跟进的内容、时间、跟进类型等，若每次都有详细记录，这里就会详细地展示出来。这样就能很清楚地了解商机的整个跟进经过，评估商机是否有价值，是否有成单的可能性。



除了跟进记录外，还可以查看这条商机的客户信息和意向产品





也可以在客户画像里面的【客户商机】板块，管理这个客户的商机
在这里，可添加商机、可查看商机、可跟进商机。

