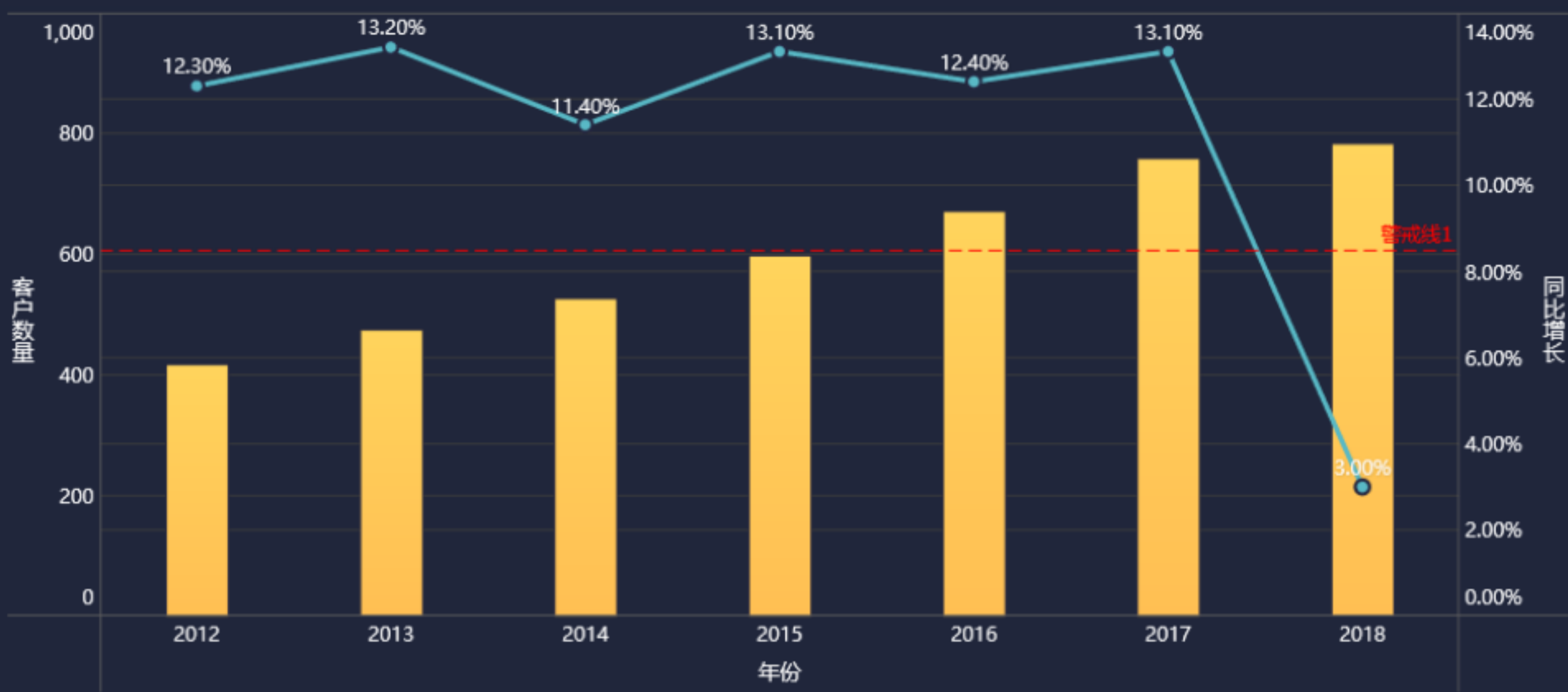


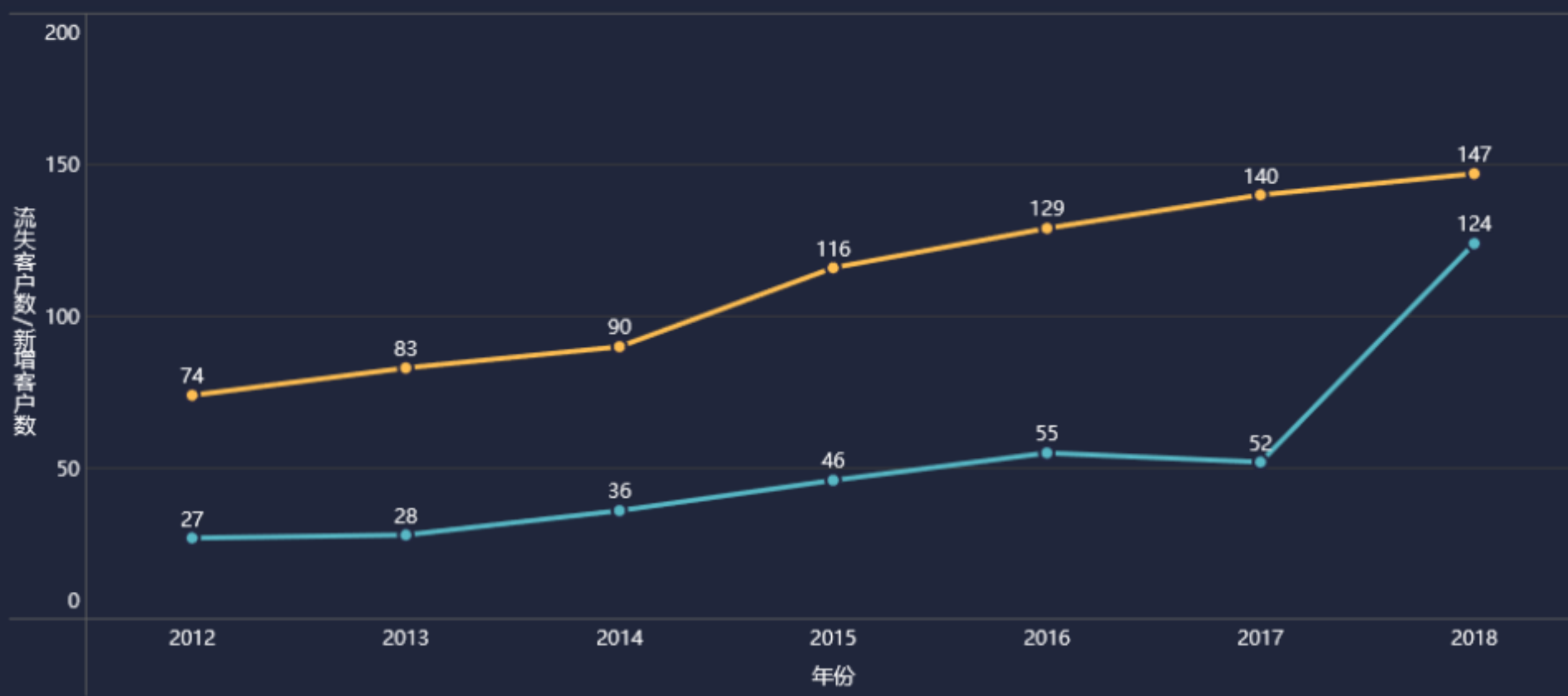
客户数量受阻分析

-Powered by FineBI lukaishui

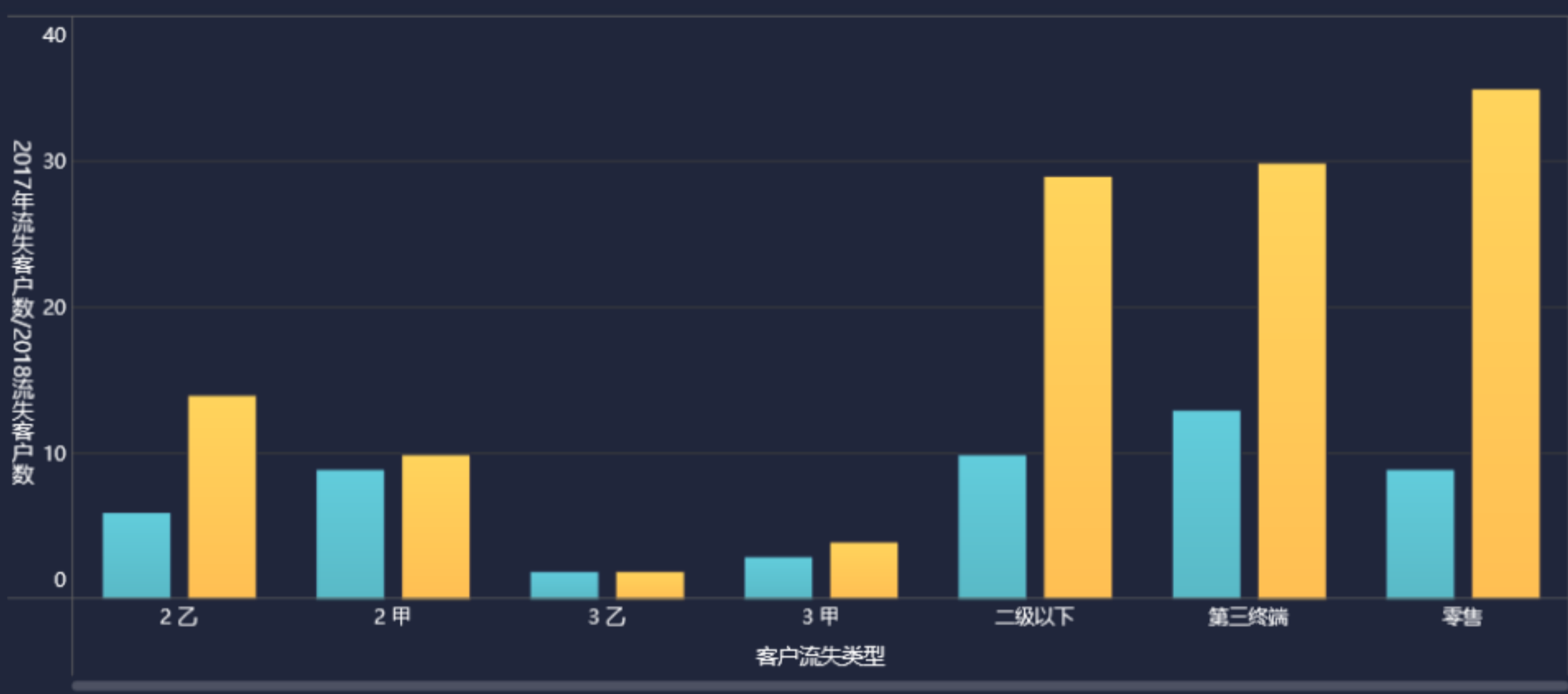
客户数量年度变化趋势



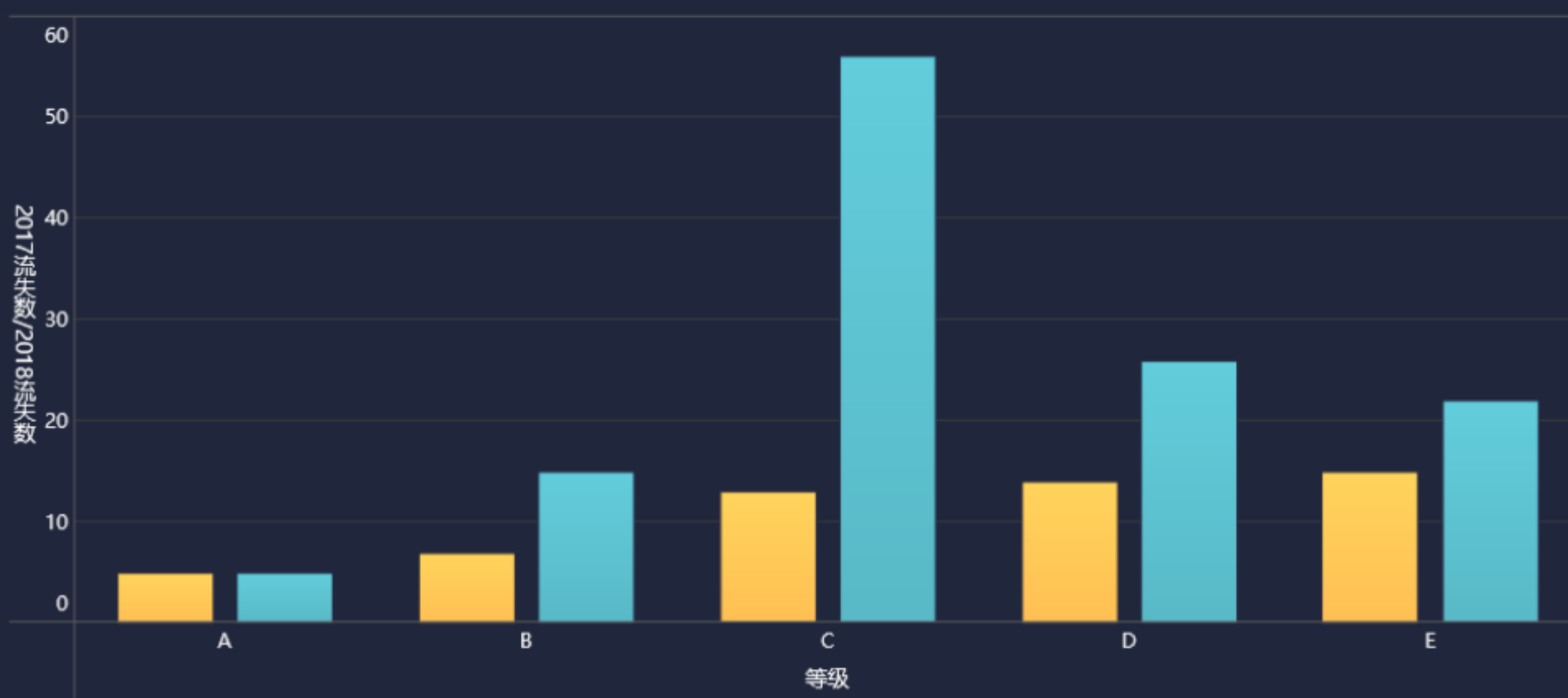
新增流失客户数年度变化趋势



2018年新增流失客户类型分析



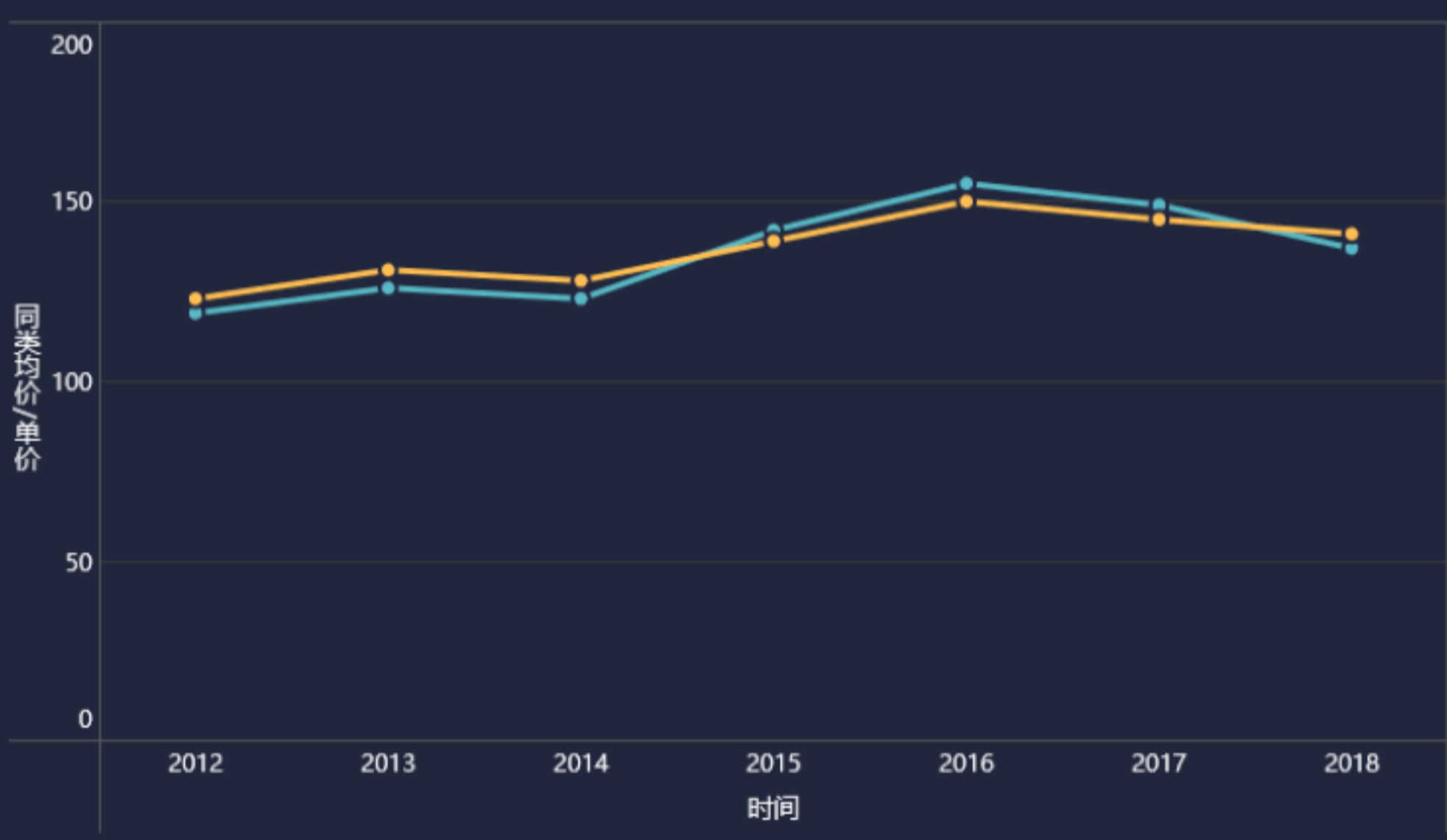
2018年新增流失客户层级分析



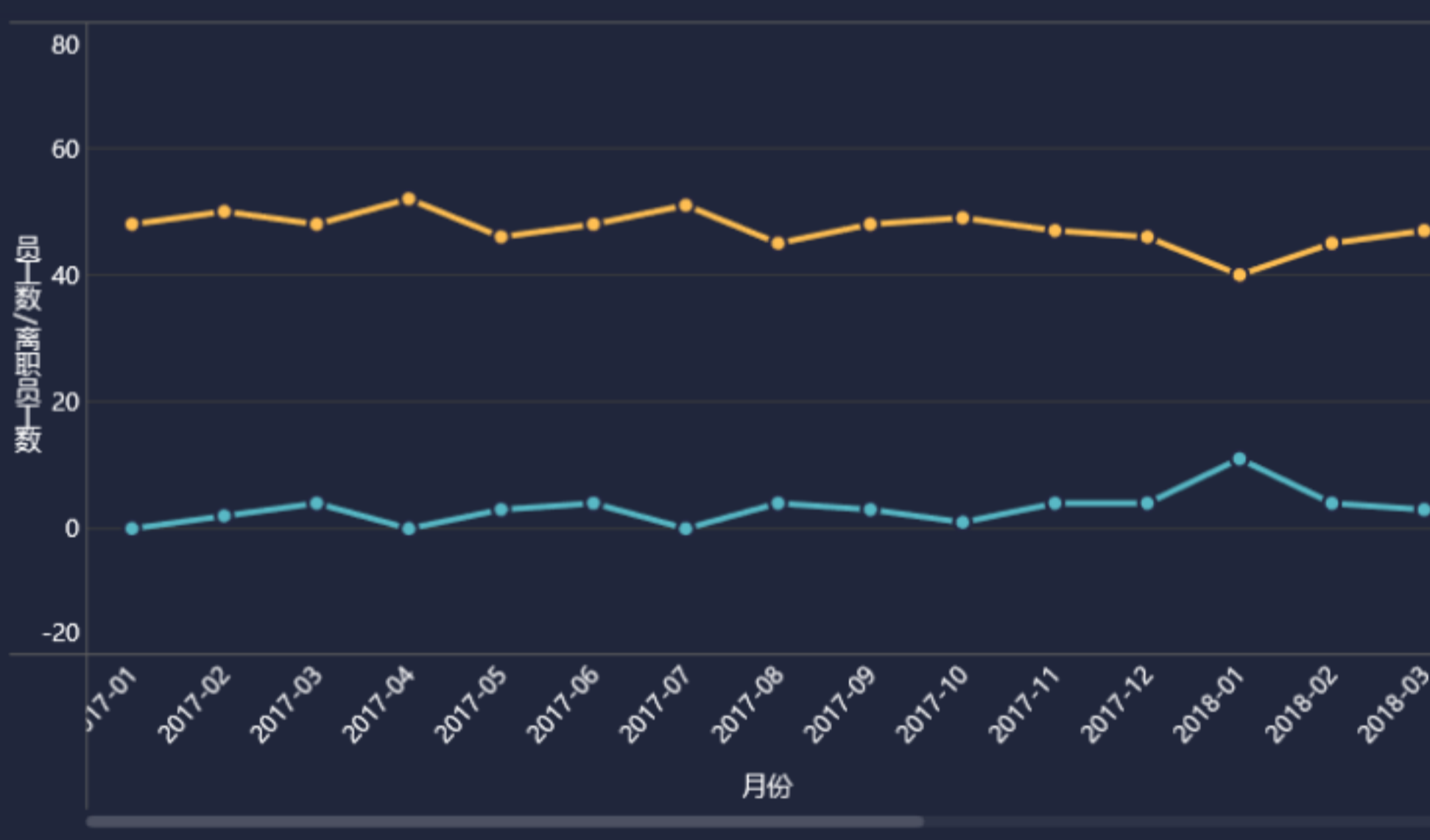
结论:

- 2018年客户数量同比增长仅3%，远低于历史平均水平，主要是因为2018年的流失客户数过多，需要重点关注18年的客户流失情况。
- 18年客户流失的类型多分布在二级以下医院、零售、第三终端，流失客户数C类客户最多，应重点避免C类流失。

产品价格变化趋势



销售人员流失情况

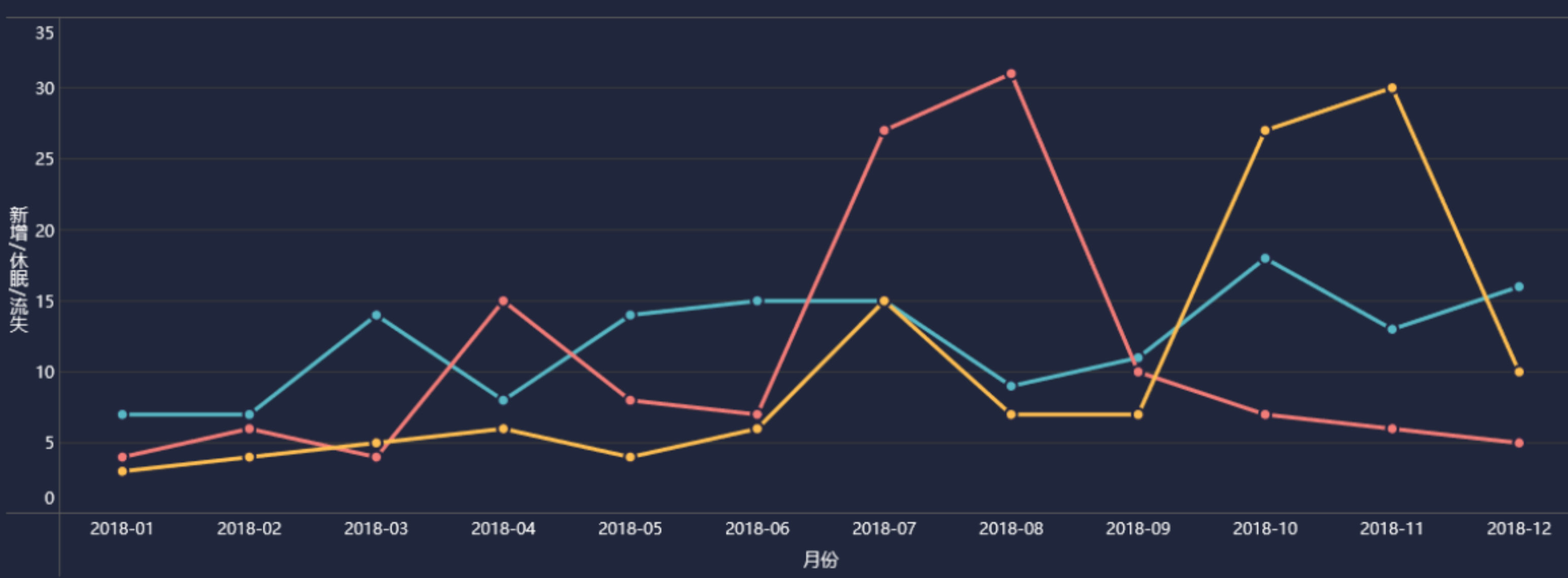


月离职员工客户流失占比
70.16%

结论:

- 在1月的销售员工流失严重，出现了大批的离职，员工数也是两年最低水平。
- 在18年流失客户中，有70.16%的都是1月离职员工原有负责的客户，这是造成流失客户增长的主要原因。

客户数月变化趋势

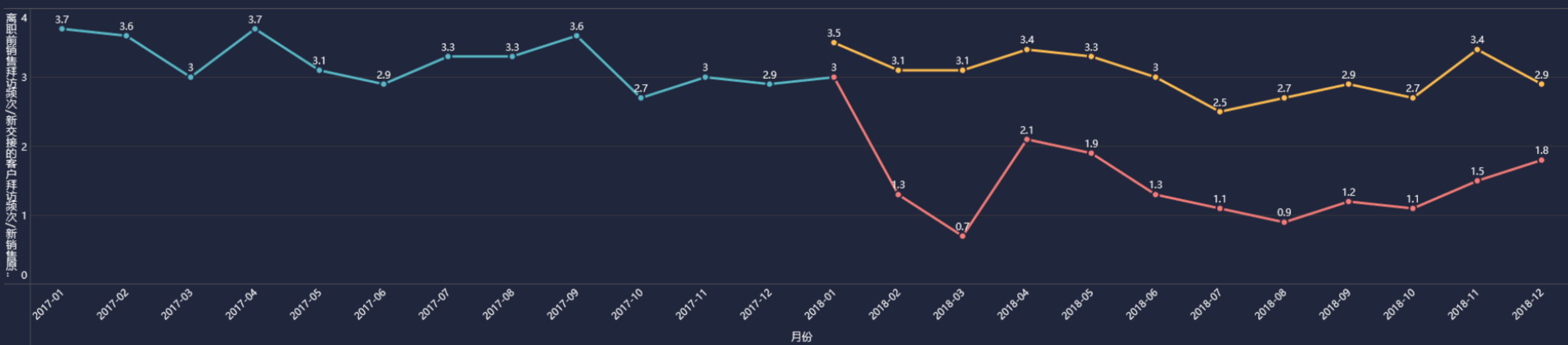


交接人明细表

交接人姓名	离职员工姓名	交接人工龄	离职前客户	交接人职级	已流失数量
刘振华	任辉	5	29	3	18
乔刚	孙文星	4	24	2	11
孙虎	魏强	2	27	2	17
王甜甜	魏守成	2	24	2	11
王彦凯	周伟	3	19	2	10
魏彦军	朝中元	4	12	2	6
杨林栋	陈谋森	1	9	2	5
张高洁	樊庆奇	0	12	1	2
张琦	郭庆	0	5	1	2
赵汉鼎	贾传德	0	7	1	2
周艳辉	李波	0	9	1	3

共 11 条数据

客户月均拜访频次对比



结论:

- 销售离职直接带走一小部分的客户，但更多的是在销售离职后3个月后仍有订单，然后才逐渐流失的，因此主要是对于交接的客户维护不到位导致客户流失严重。因此应该加强离职员工交接后的客户的维护工作，提升客户的拜访频次，让客户重新与新的销售建立信任，从而降低客户流失。