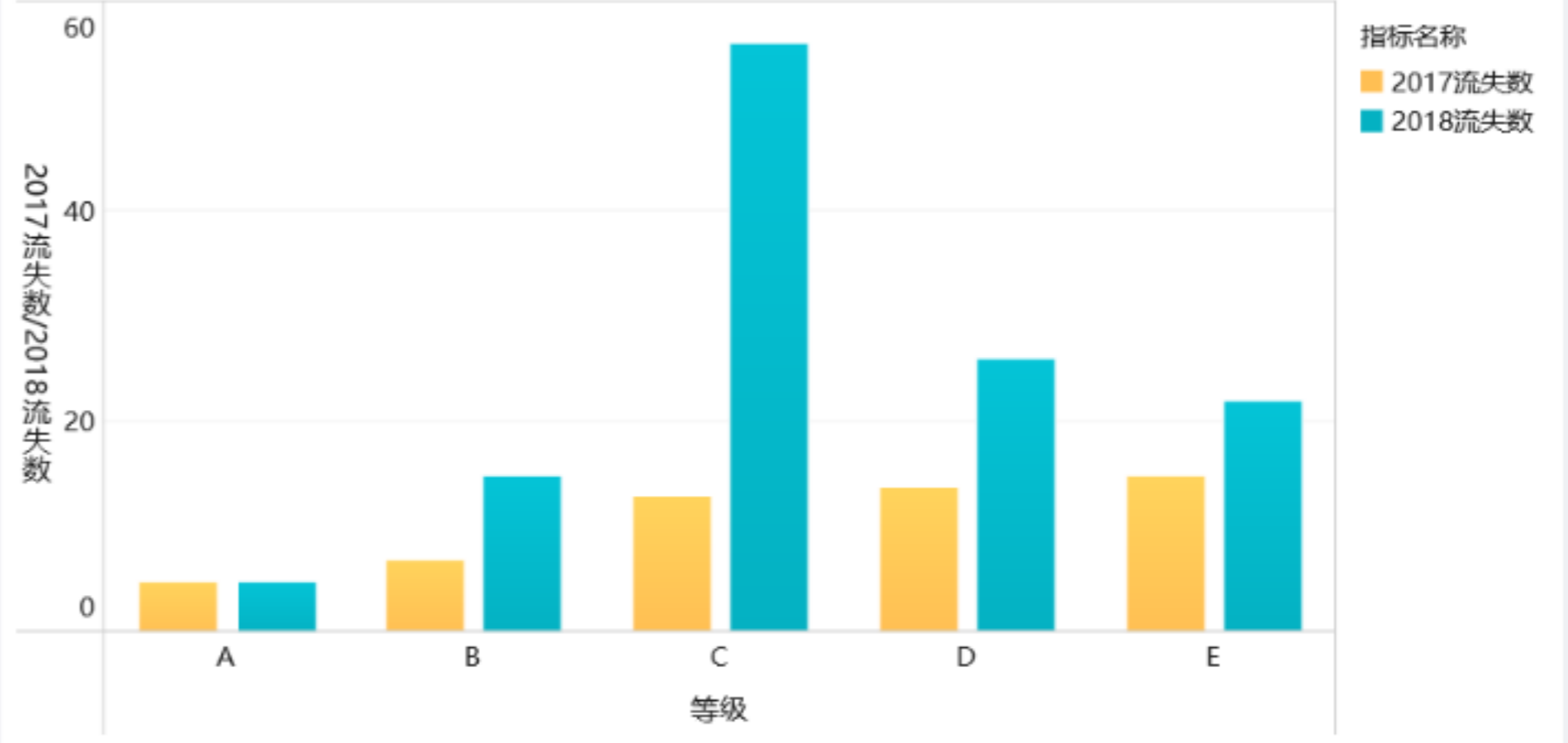
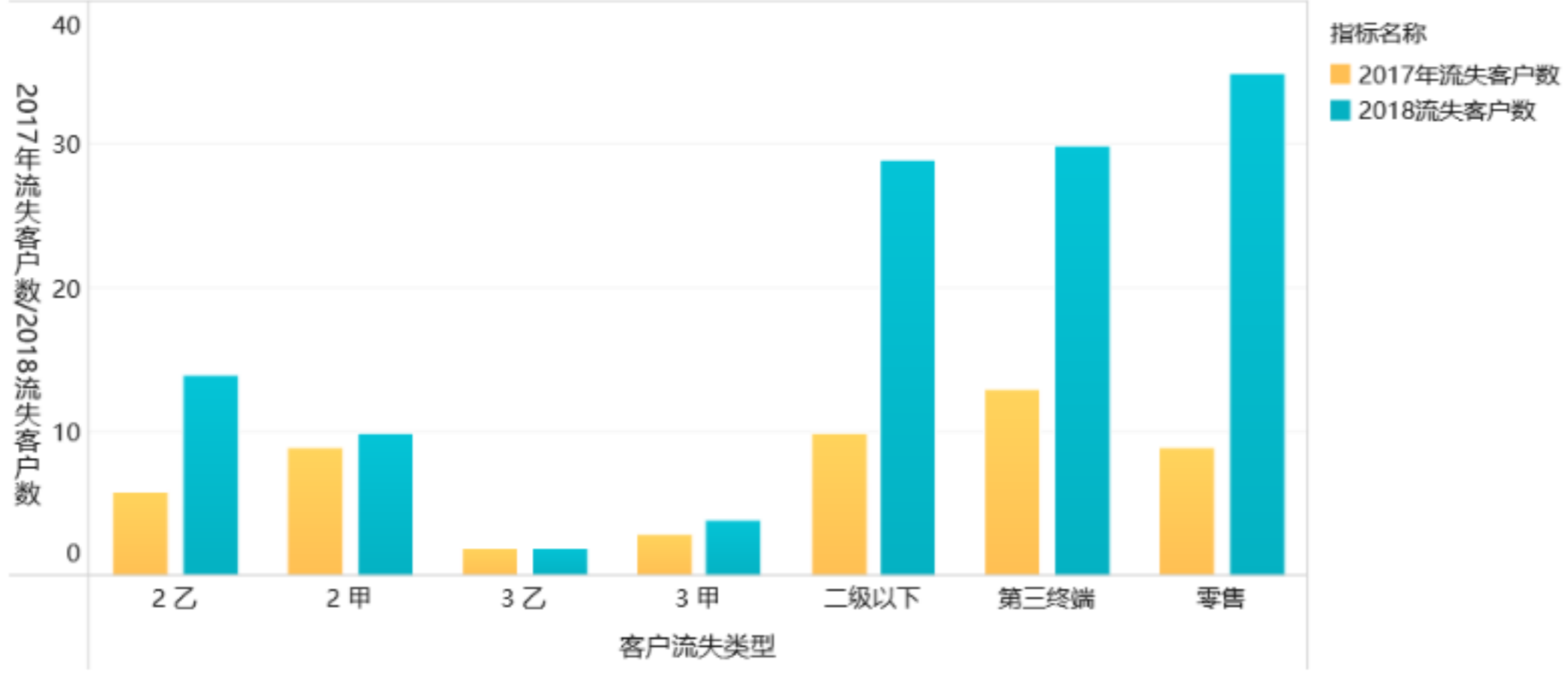
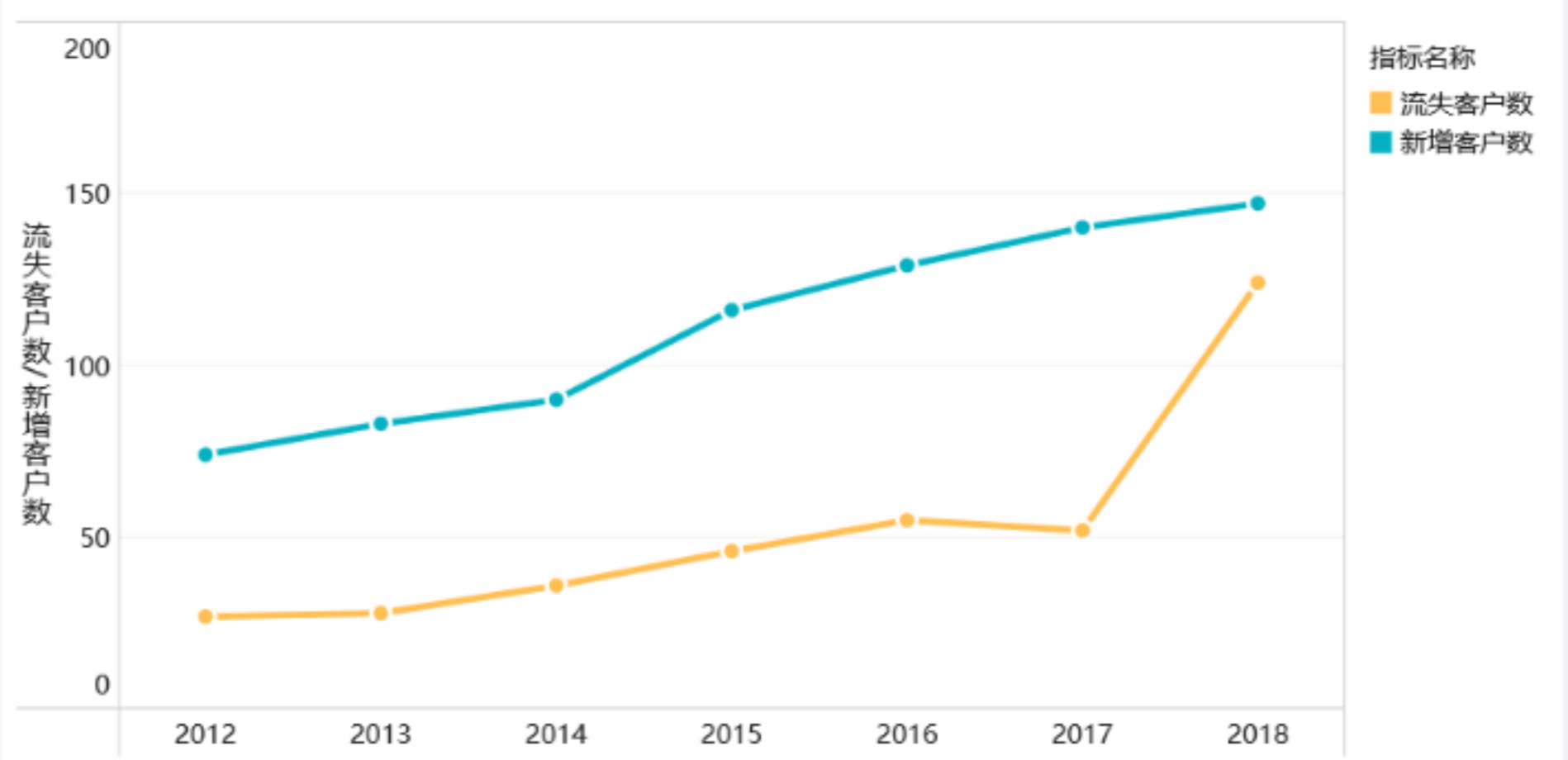
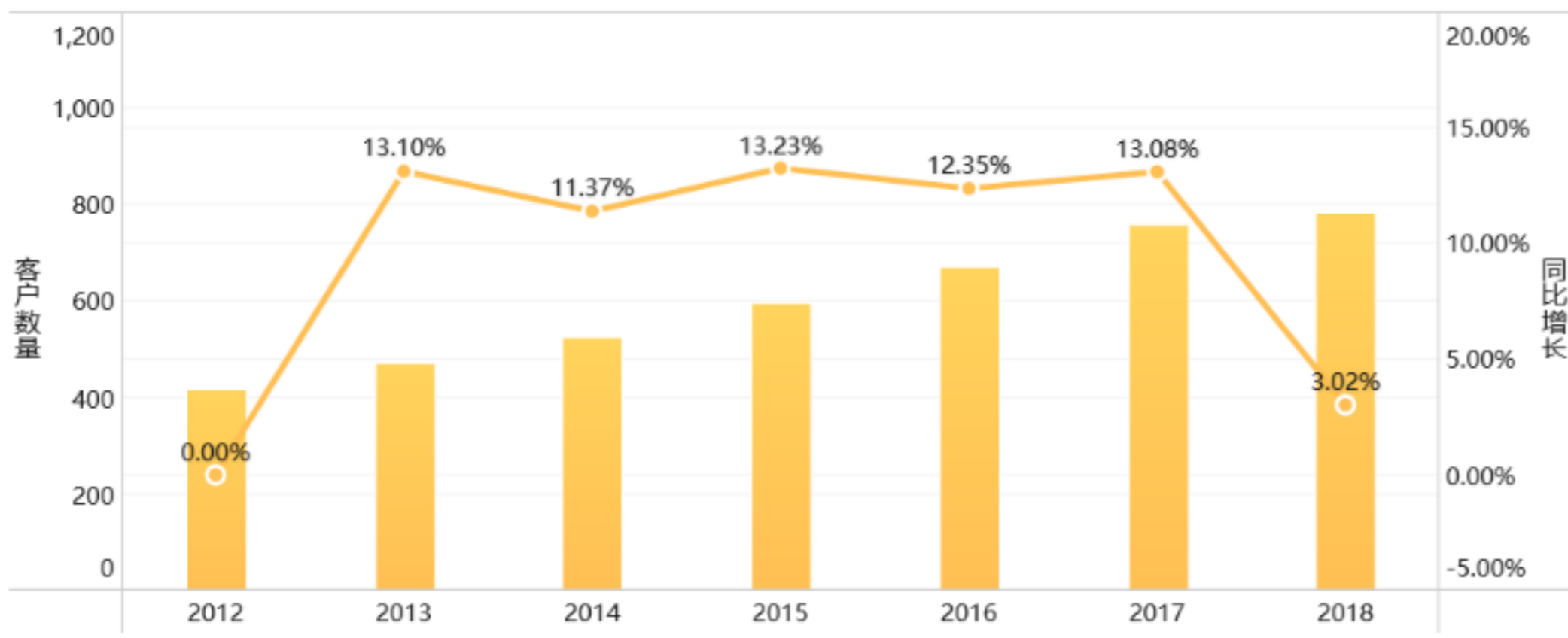
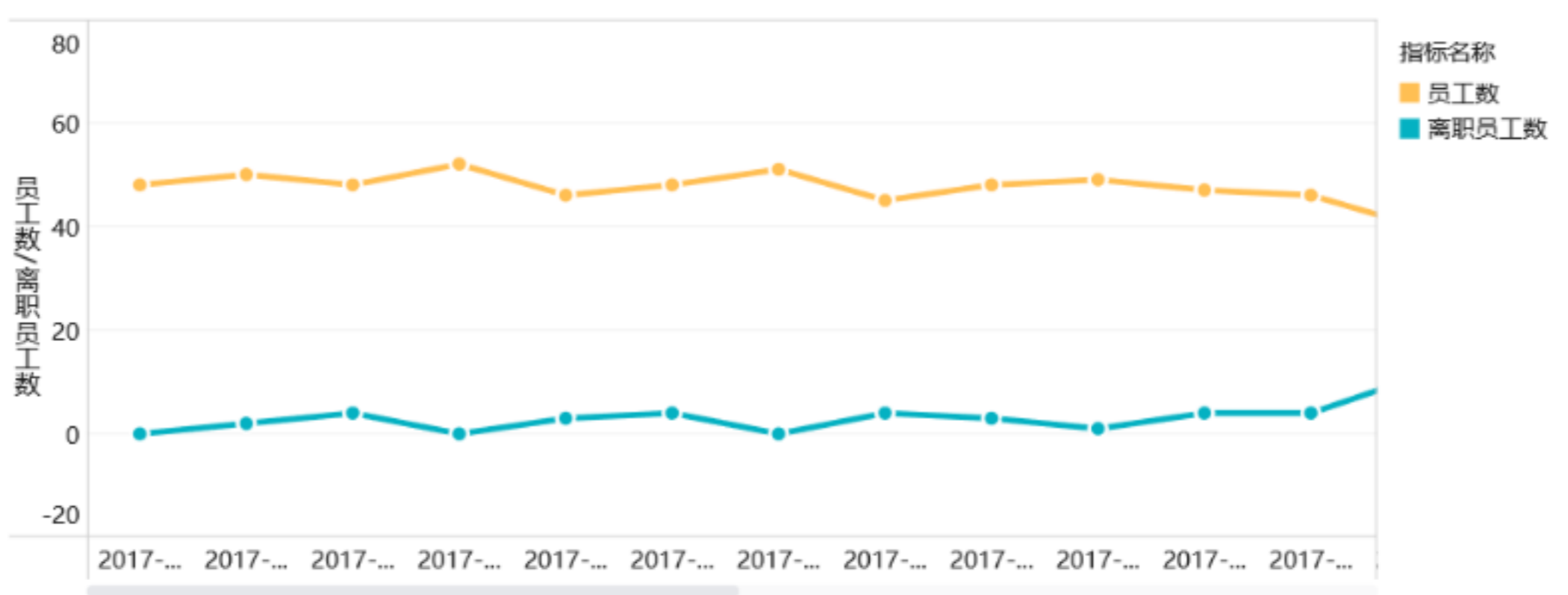
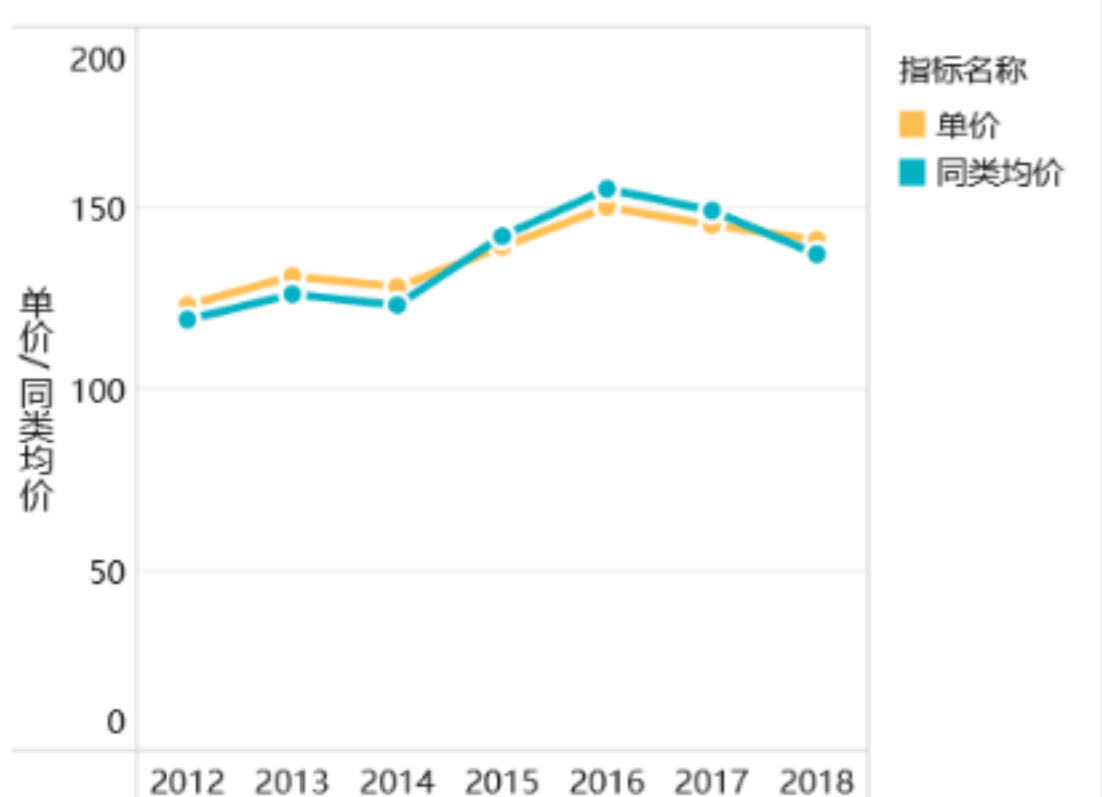


客户数量年度变化趋势

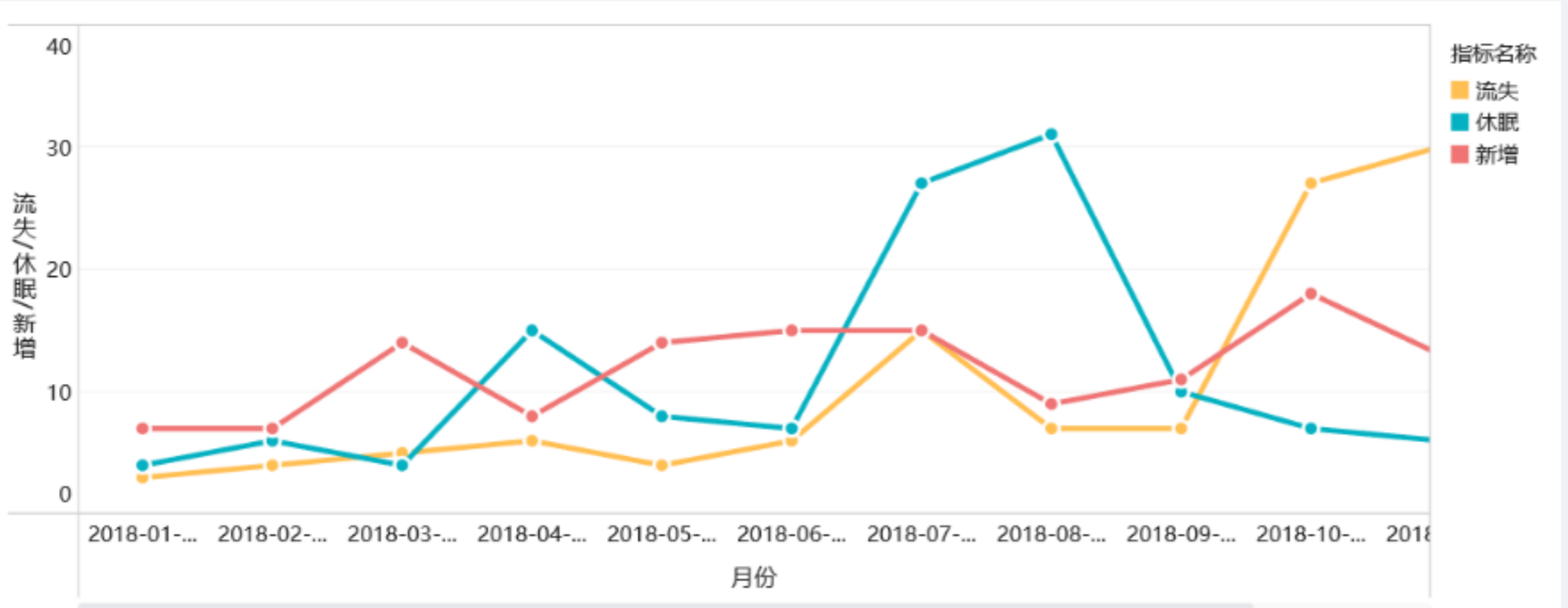


结论一：
 1. 2018年度客户数量增长同比仅为3.02%，远低于历史平均水平，主要因为流失客户过多，需要重点关注18年客户流失情况。
 2. 从客户类型来看，18年客户流失类型主要为二级以下医院，第三终端医院，需要重点关注。
 3. 从客户流失类型来看，流失客户最多的是C类客户，BDE也有一定程度的流失客户。
 公司应重点关注这类流失客户，采取相应措施挽回流失客户。



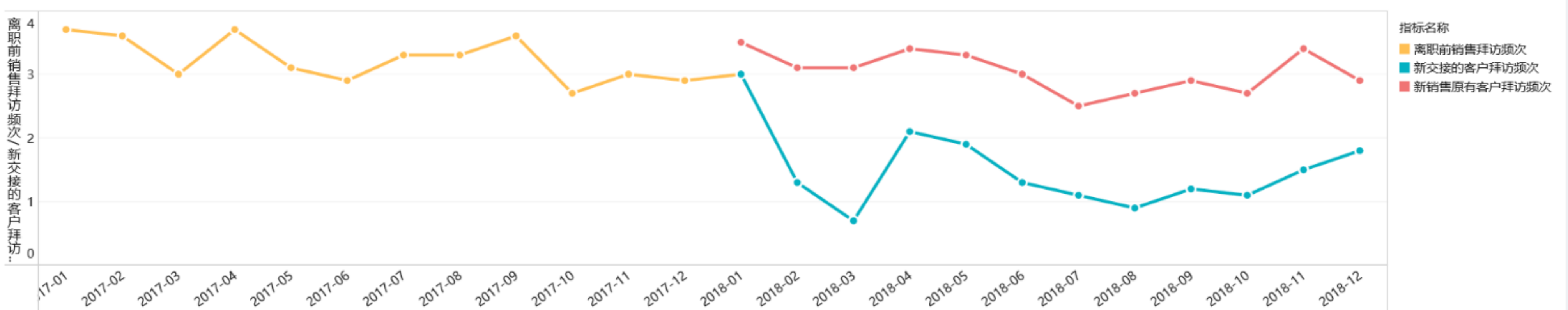
离职员工的流失客户占总流失客户的比例
70.16%

结论二：
 1. 在1月的销售员工流失严重，出现大批量的离职，员工数量也是近两年最低的水平。
 2. 在18年的流失客户中，有70.16%都是离职员工负责的客户，这是造成客户流失的主要原因。



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

共 11 条数据



结论三：
 1. 销售直接带走了一小部分客户，但是更多的是在销售离职3个月，客户仍有订单，然后逐渐流失。
 2. 销售离职是进行了交接，客户都交到老员工手上，但是老员工对于交接客户的拜访频次不够，尤其是刚交接的1~2个月内没有做好拜访，导致客户的流失。
 3. 经详细调查，北京市销售部门出现大的人员变动，是因为销售A离职，带着一批老部下，而销售经理B存在管理缺陷，不够重视交接客户的维护。应该加强离职员工后的客户维护工作，提升客户拜访频次，让客户与新销售建立好信任，来避免客户流失。