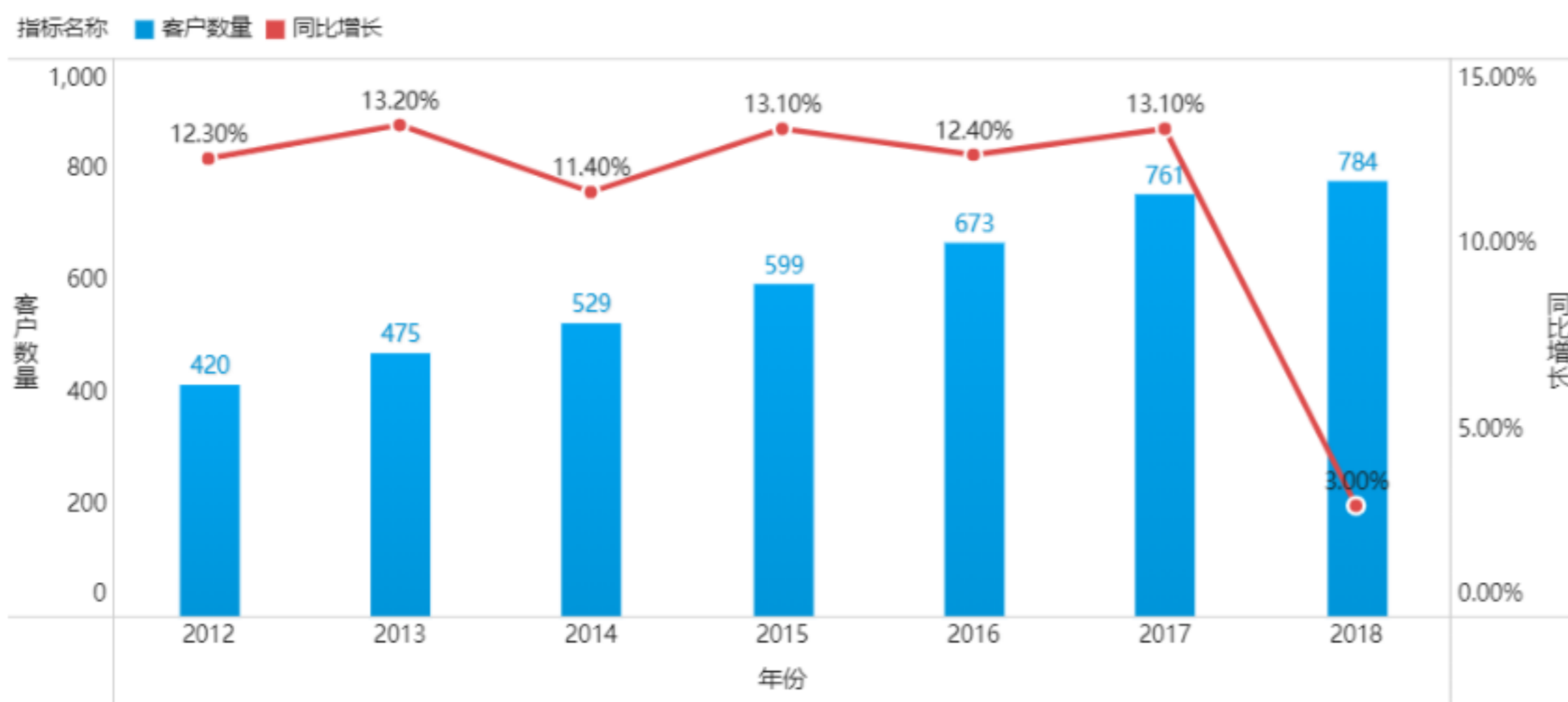
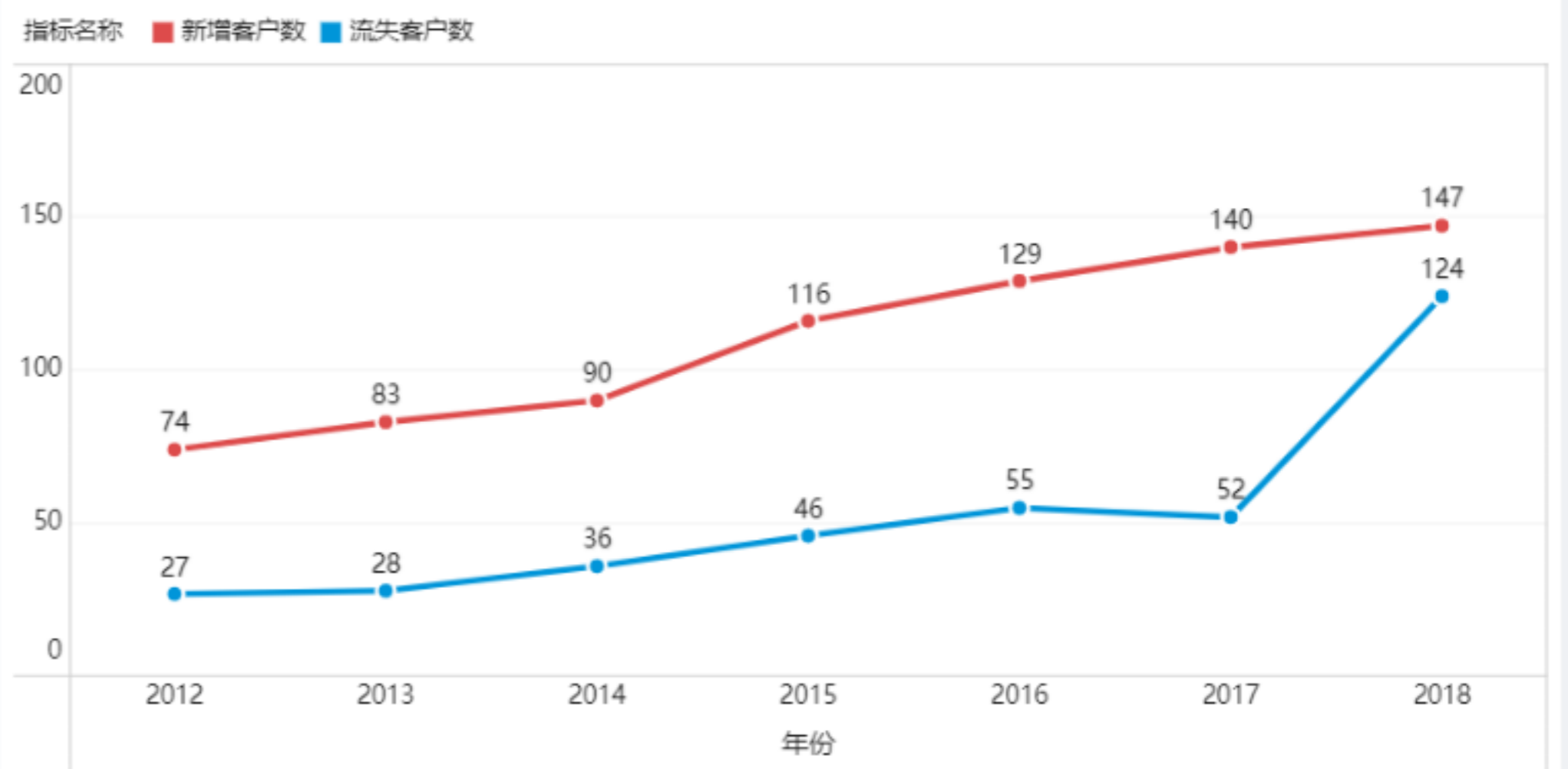


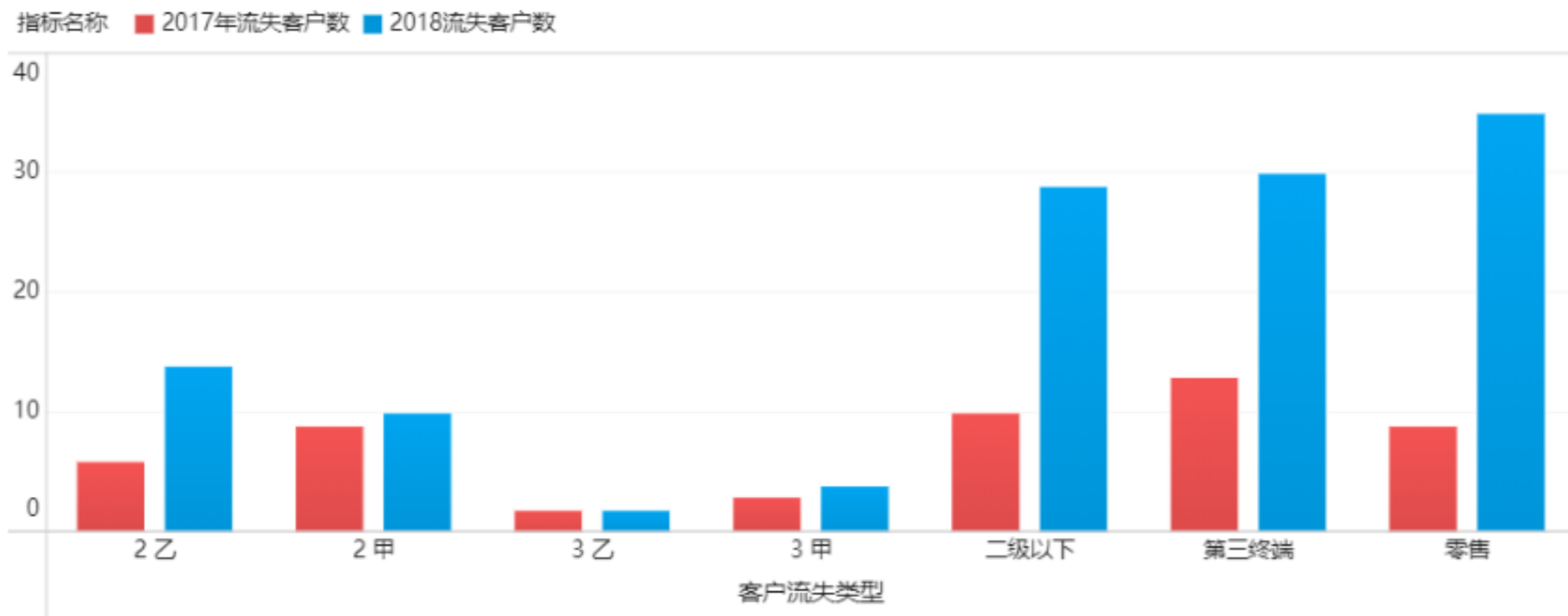
客户数量年度变化趋势



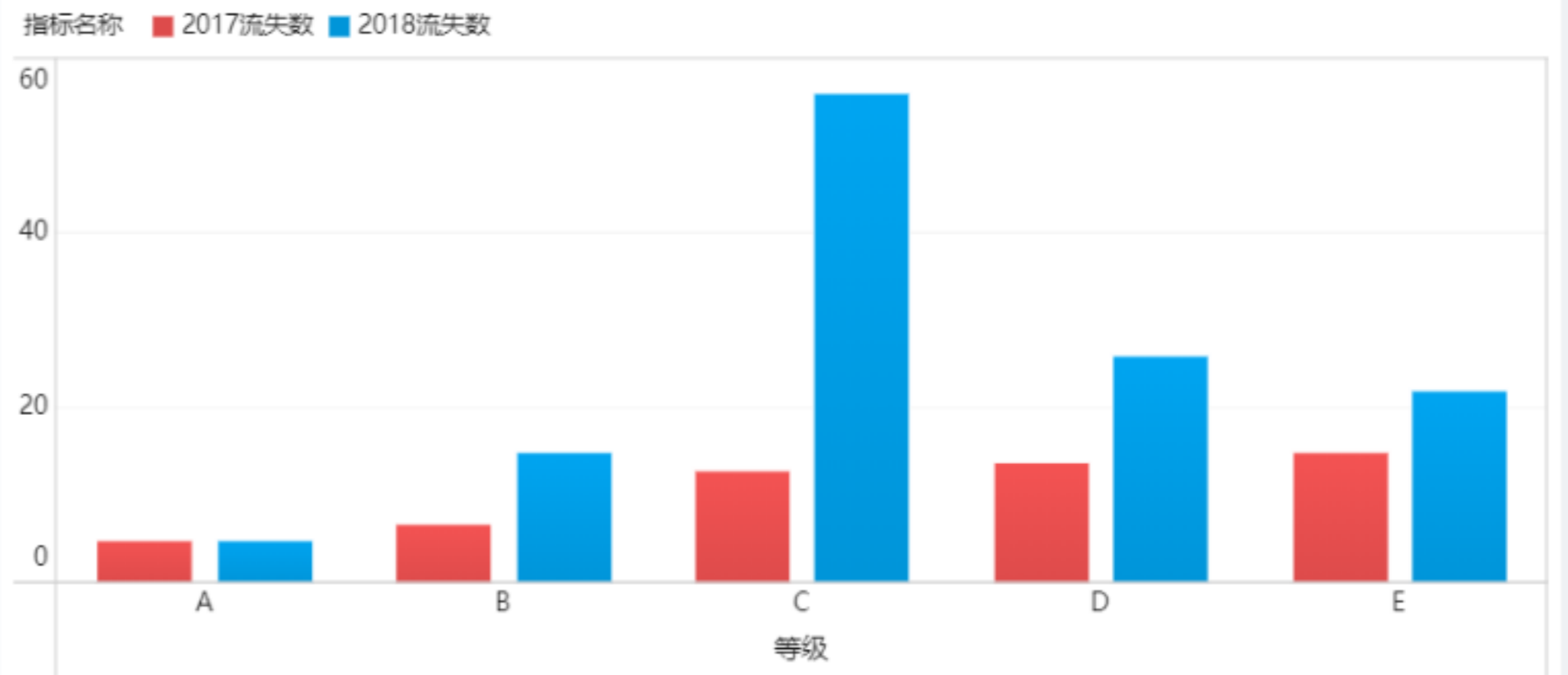
新增流失客户年度变化趋势



流失客户类型分布



流失客户层级分布

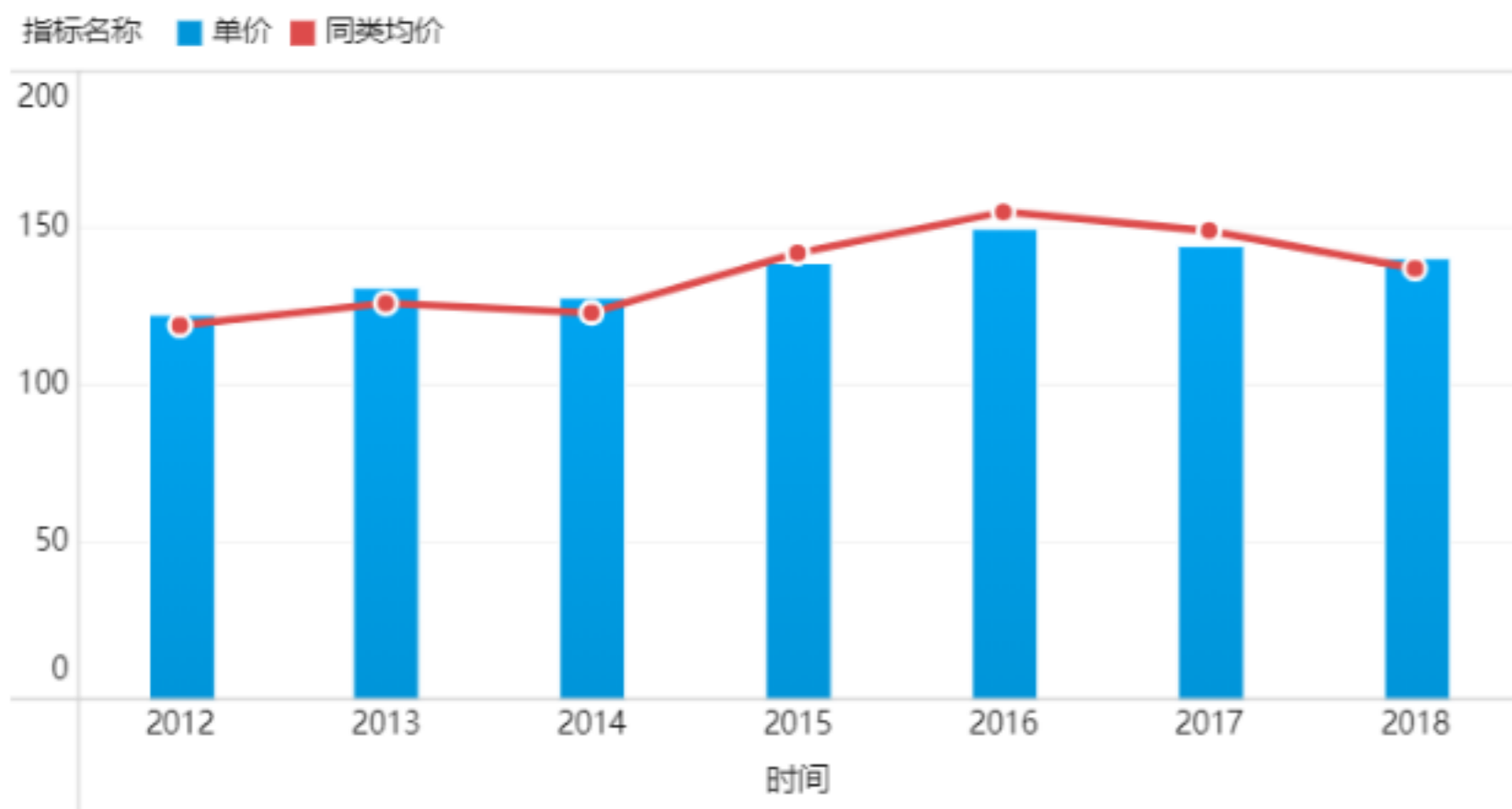


结论1:

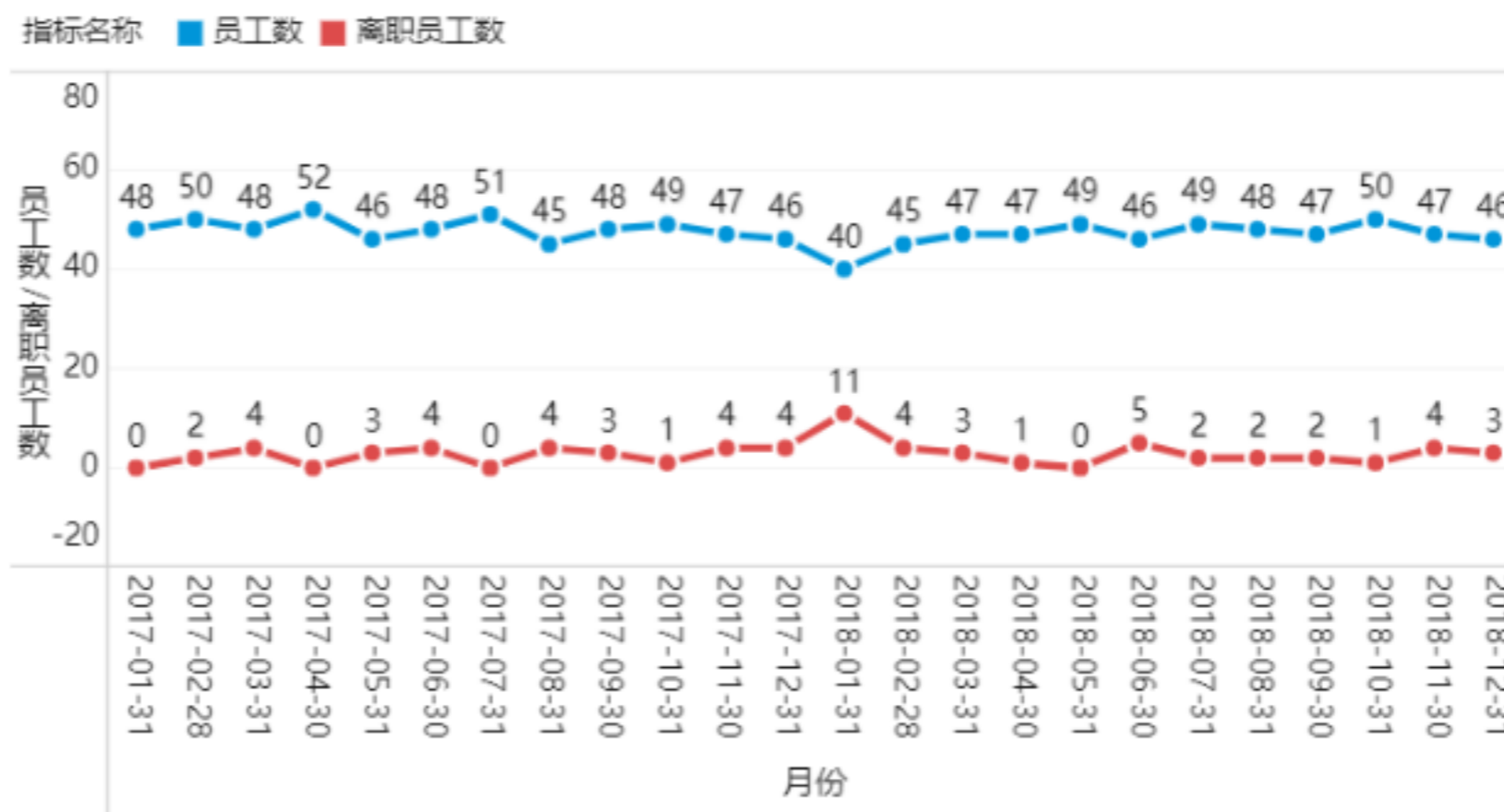
- 2018年客户数量增长率仅为3%，远低于均值，主要是因为2018年客户流失过多，需要重点关注2018年客户流失情况。
- 从客户类型看，18年客户流失最多的分型分布在二级以下、第三终端和零售，这三类的2018年出现了大幅流失。
- 从客户层级看，流失最多的为C类客户，其同比增长最大，BDE类客户同比17年也出现较大流失。

公司需要关注二级以下、第三终端和零售三类客户流失，先解决C类客户的流失。

竞品价格对比



销售人员流失情况

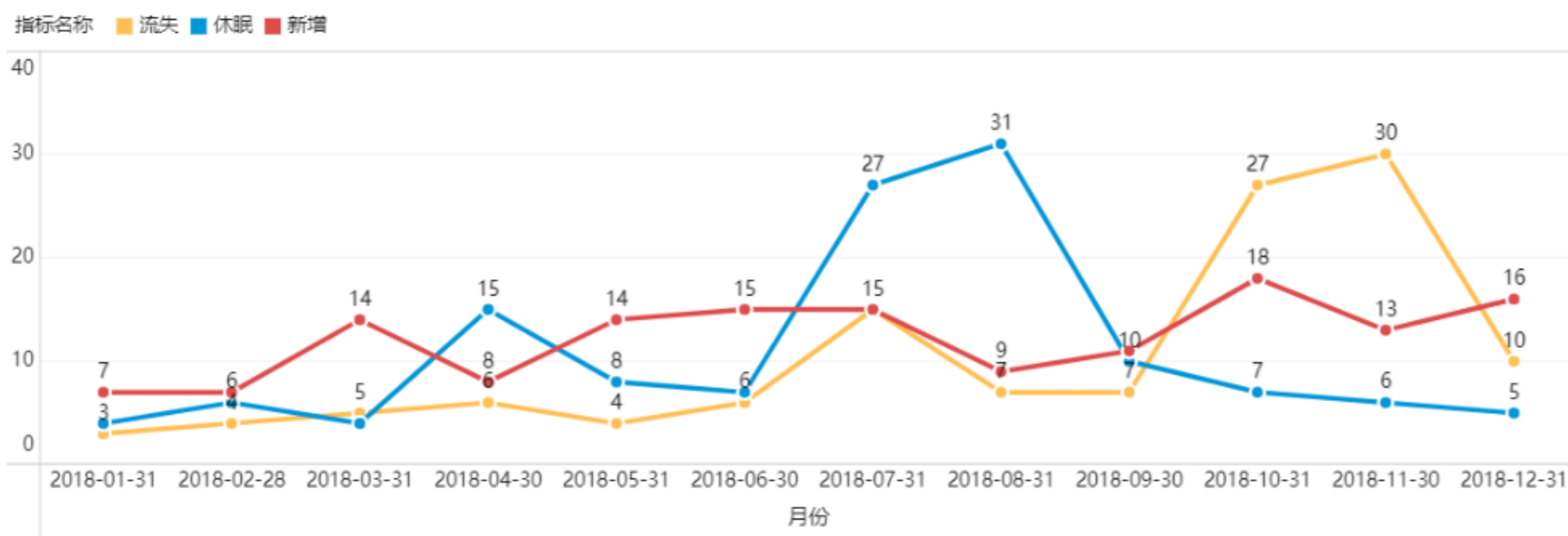


2018年1月客户流失占比  
**70.16%**

结论2:

- 在1月的销售员工流失严重，出现了大批离职，员工数也是两年的最低水平。
- 在18年流失的客户中，有70%的都是1月离职员工原有负责的客户，这是造成客户流失的主要原因。

客户月变化趋势

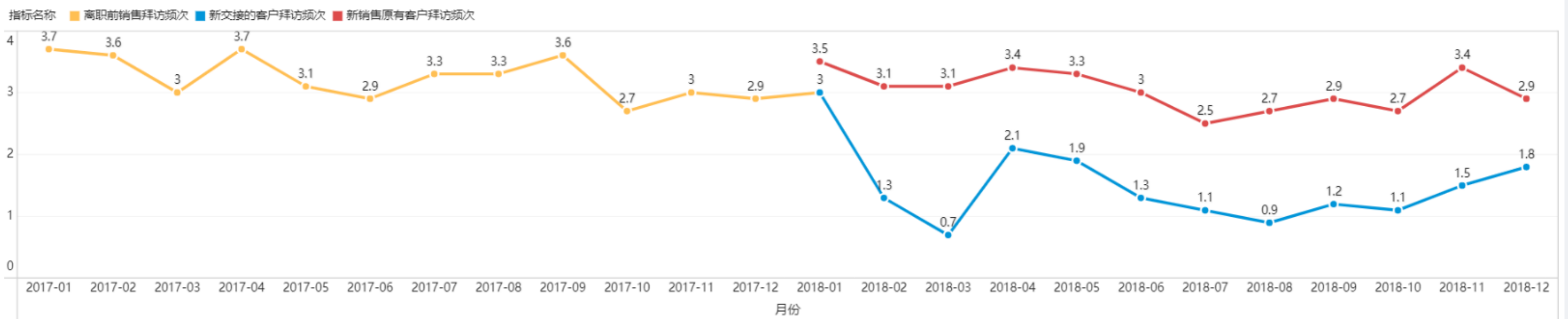


交接人明细表

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

共 11 条数据

阶段拜访次数



结论3:

- 销售离职直接带走一小部分客户，但更多的是在销售离职后仍有订单，然后才逐渐消失的。
- 销售离职时做了交接，大部分客户都交接到了老员工手上，但是对于原有客户客情维护不到位，拜访频次下降。