

《B2B销售管理仿真实战评价报告》

——本报告为自动生成 (No: 24000350014)

会员玩家：徐晶

生成日期：2025-06-04（于今日2025-06-06查看）

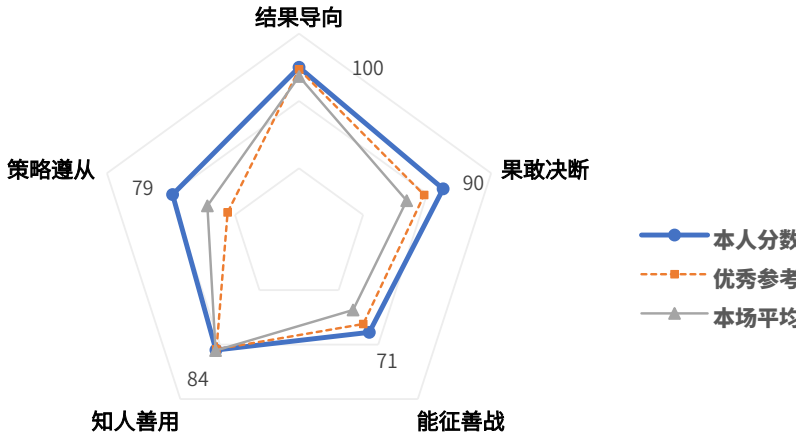
数据背景：该会员与4人在7260万市场中竞争，以800万合同额及50%利润率为目标。

发布机构：春秋伯乐沙盘（数美视软件）



一、结论概述

本报告以2025版量化评价模型为基础，玩家徐晶5个维度的管理者画像得分见下方雷达图。其中结果导向（Results-oriented）得分100，高于优秀管理者，而且高于本场沙盘的平均水平；果敢决断（Decisive）得分90，高于优秀管理者，而且高于本场沙盘的平均水平；能征善战（Competitive）得分71，高于优秀管理者，而且高于本场沙盘的平均水平；知人善用（Leadership）得分84，高于优秀管理者，但是低于本场沙盘的平均水平；策略遵从（Strategic-aligned）得分79，高于优秀管理者，而且高于本场沙盘的平均水平。



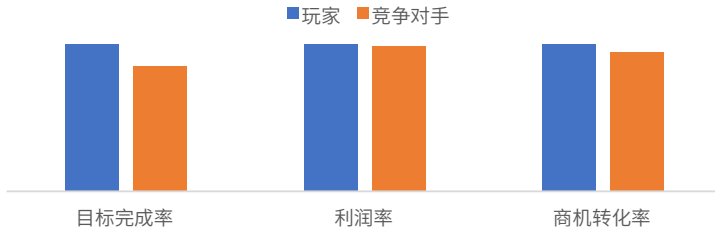
其中优秀参考值为初级教练的平均分数！

二、分项解读

1、结果导向

100分

销售管理者应始终将完成销售目标做为个人与团队的底线，为此不遗余力的努力！结果导向总分由目标完成率、利润率和商机转换率3项指标的得分构成，玩家与竞争对手（平均值）相比如下：

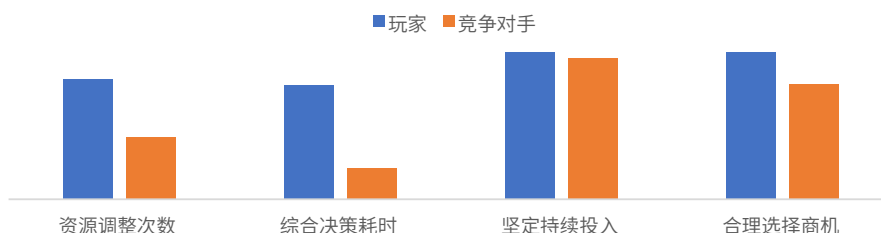


玩家徐晶完成合同额908万（完成率是113%），减去490.53万的成本（含团队奖金）后，实现利润总额417万，利润率为45.96%，房间内排名第1。在13周内，玩家总共跟进了38个商机，市场（金额）渗透率为21.3%，其中成交24个商机，商机转化率为63.16%。

2、果敢决断

90分

竞争环境下机会稍纵即逝，销售管理者应减少犹豫不决带来的内部损耗，果断出手，力争一击命中！果敢决断总分由资源调整次数、综合决策耗时、坚定持续投入、合理选择商机4项指标的得分构成，玩家与竞争对手（平均值）相比如下：

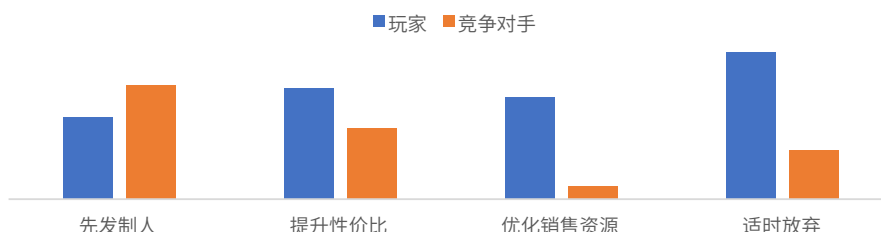


每次对资源的调整都将产生相应成本，玩家徐晶的管理成本为20.91万，占收入2.3%。决策时间越长越可能贻误战机，玩家平均每周在资源调配上耗时75秒，在推进商机上耗时51秒。玩家对无竞争和弱竞争的商机能够坚定投入，毫无放弃的念头！玩家善于计算，没有跟进存在利润或成交风险的商机！

3、能征善战

71分

如何面对市场竞争是最能考验销售团队应变能力的，销售管理者为此需要做出大量准备工作！能征善战总分由先发制人、提升产品性价比、优化销售资源和适时放弃4项指标的得分构成，玩家与竞争对手（平均值）相比如下：

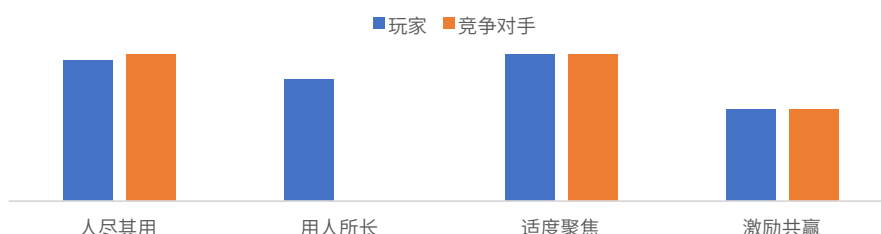


玩家徐晶在38个商机中遇到26个竞争，竞争强度（68.42%）较大，最终竞争赢率为50%。商业竞争中抢占先机至关重要，玩家在竞争中抢先跟进8个商机，抢先推进15次商机；面对竞争时性价比为王，玩家采用“最佳”产品的比率是93.33%，适时采取“降价”的比率是15.38%；以田忌赛马为启发，玩家调换更有能力销售的比率是7.69%，增加销售人员精力的比率是23.08%；玩家具备适时放弃的智慧，在竞争激烈的情况下做出了3次放弃决定！

4、知人善用

84分

在以90后为主的销售团队中，管理者更应结合科学管理和人文关怀，采用更人性化的方式激励团队！知人善用总分由人尽其用、用人所长、适度聚焦、激励共赢4项指标的得分构成，玩家与竞争对手（平均值）相比如下：

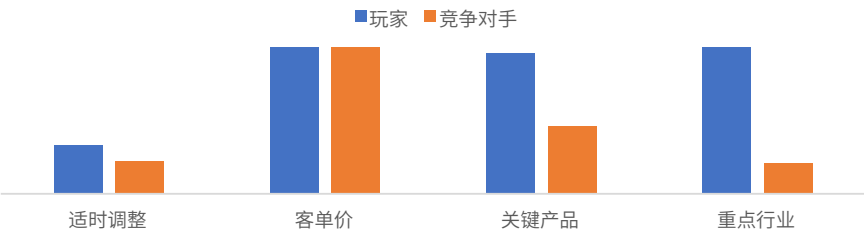


人尽其用首先应避免资源闲置，玩家徐晶的资源利用率为97.31%。其次也不能过度用人（罚分0），尤其在销售人员出现病休的时候（罚分4）。用人所长需要考虑销售角色和行业经验两个因素，玩家完美的发挥了SDR和客户经理的特长；在给销售人员分配商机时，行业匹配性为35.48%。过度分散精力将导致竞争力减弱及销售周期延长，在排除10%的占坑情况后，玩家团队成员的精力聚焦度为91.33%，可谓主次分明！奖金刺激系数为系统默认值，玩家没有使用绩效激励功能！

5、策略遵从

79分

无论是源于企业战略还是大股东要求，销售团队通常都会被要求达成一些非财务目标！同时，策略也需要具备一定的稳定性。策略遵从总分由适时调整、客单价、关键产品和主要行业4项指标的得分构成，玩家与竞争对手（平均值）相比如下：



玩家徐晶做过1次策略调整，可看出其决策稳定性和灵活性的特点！玩家设定的客单价目标为40万，实际成交客单价为37.82万，偏差很小；玩家选择的关键产品为“ERP”，在各周对战推进中（约87次）共使用50次，偏差较小；玩家选择的主要行业为“制造业”，在38个商机中匹配26次，偏差忽略不计。

三、关于沙盘

春秋伯乐沙盘（自训练式销售管理仿真软件）高度模拟了B2B企业销售管理中的核心问题——如何在竞争环境中，基于对客户和团队的了解优化排兵布阵，有策略有方法的达成业绩目标？其内在知识体系源于IBM销售管理，沙盘会员在教练的组织下训练策略思考、知人善用、数据分析、销售漏斗等能力！

本报告根据会员在仿真对战中的表现进行全面、专业的客观评价，100%由系统自动化生成，可下载为pdf版本并用于辅助筛选、选拔等人力资源管理需求。沙盘官方（www.tengogo.com）对报告拥有解释权，并负责对评价模型进行升级和优化。