把大单销售方法论，装进每天的动作里

客户经营决策系统 · 训练体系

CRM 活动量管理

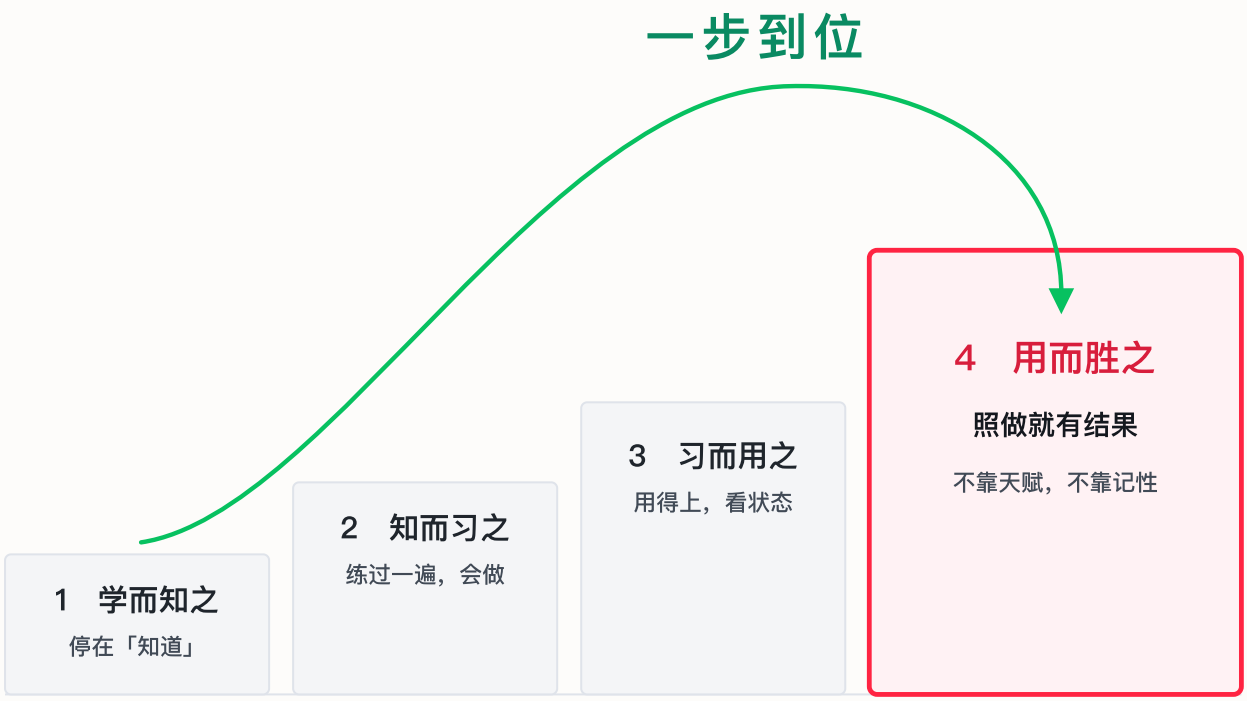
优小保CRM · 顾问专用

5	36	105
温度模型	实战闯关	知识图谱



同一套系统，适合三类人、三种方法。

按入行多久、带不带人、客户多不多分。



培训通常停在第三级；这套直接给第四级的判断标准。

新手顾问 入行 1 年以内

卡在 学得多 ≠ 会得多，会得多 ≠ 成交得多。

给他 36 关闯关、话术照念、SOP 排到第几步。

缺的不是努力，是判断力。

团队长 带 5–100 人

卡在 带一遍是带教，教四遍是消耗。

给他 驾驶舱盯过程：谁跟了、谁掉队、谁半填。

教会一个人，等于教会一片。

绩优顾问 1 年以上 · 存量多

卡在 客户太多，该重点跟的反而顾不上。

给他 五档温度 + 12 条洞察，开门知道先跟谁。

系统管判断，你只管成交。

> **真传一句话，假传万卷书——判断有标准，成交才可复制。**

它不只是客户管理软件，是把大单打法装进每天动作的训练体系。

一面是客户经营决策系统，一面是训练体系。

决策系统管"这一步做不做对"，训练体系管"换个人会不会做"。



AI 贯穿五个环节	提取字段 · 生成洞察 · 推荐话术
数据底座	客户档案 · 跟进记录 · KYC 九板块 · 客户温度 · 团队隔离

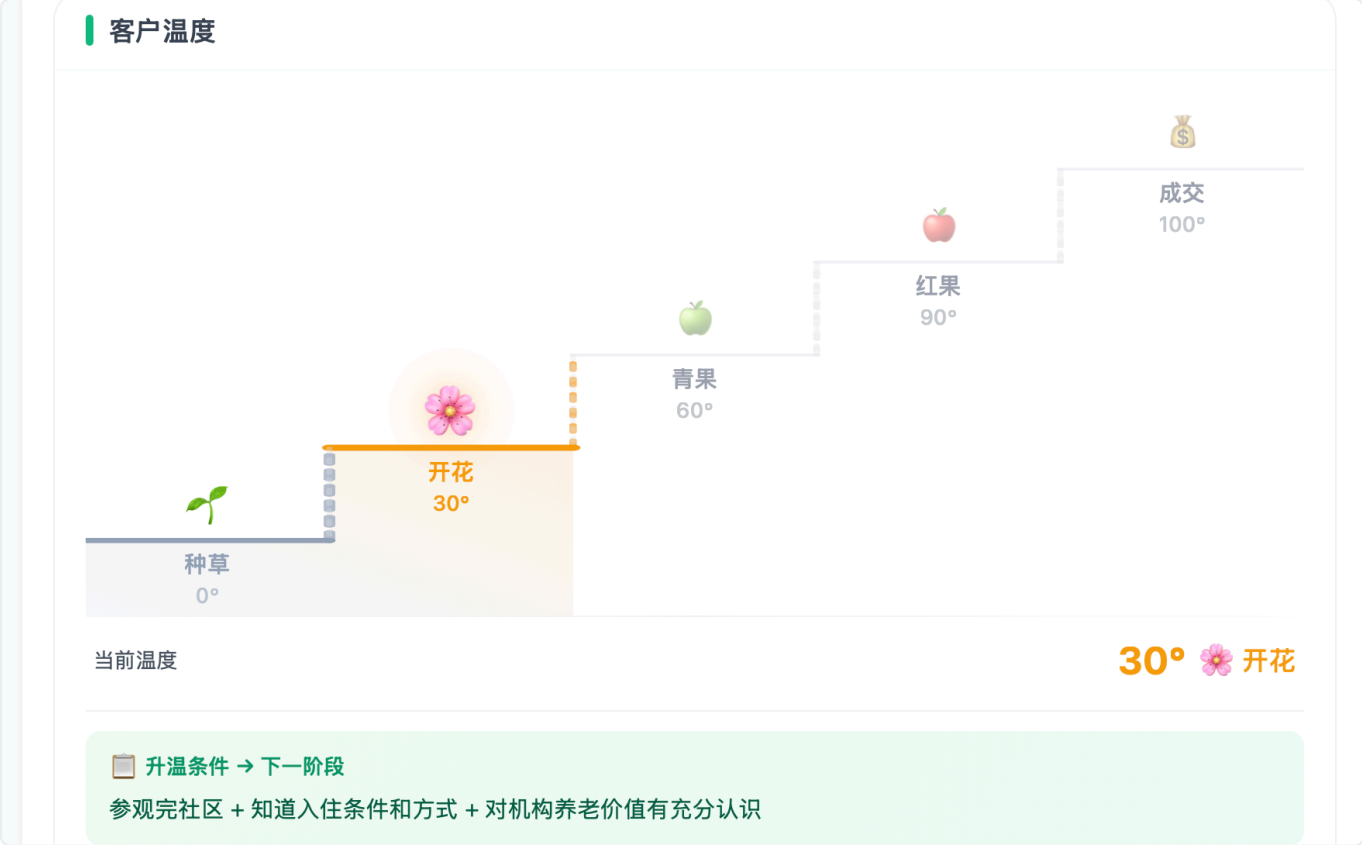
五个环节缺一环，前面全白做。

环节	作用	缺了会怎样	模块
记录	客户从微信、脑子变成结构化资产	人一走，客户就散	客户档案、KYC
判断	把"我觉得"换成"系统说"	忙一天没推进一个客户	五档温度、12 条洞察
执行	给出今天该做的那一个动作	看懂了，仍不知说哪句	话术库、22 步 SOP
训练	把"看会"变成"做得出"	换个人就不会	36 关闯关
优化	结果回流，校准判断	用一年还是老样子	转化率回流

记录有据可依，判断少走弯路，执行今天就有收获。

别的系统要你先付出后得到，
它每填一个客户情况，就还你一个判断。

你也装过，也放弃过。二十个字段填完，回报在三个月后——**多数人撑不到**。



填完现状，当场给出：哪一档、升温要满足什么、四个维度差多少。

你大概也遇到过	这套怎么处理
字段太多，填到一半就关掉了	只录关键几项就出结论，其余后补
打字太累、不知道怎么问	语音录入、粘贴聊天记录自动拆字段
填了不知道有什么用	填完即出诊断卡：温度、卡点、下一步
填了一半没人管	完成度可见：谁完整、谁半填、谁空白
新人不知道从哪开始	22 步 SOP 从头排好

> 填一次，得一次——这才叫能用起来。

一个底座，一条主线，一条贯穿。

一个地基（数据底座）＋**一条主线**（五个环节）＋**一条贯穿的电力**（AI）。

层	装了什么	在闭环里干哪件事
数据底座	客户档案、KYC 九板块、生日标签、团队隔离	承托五个环节
判断层	五档温度、12 条洞察、成交概率	到哪了、卡在哪、先做谁
识人层	DISC 四型、星座属相画像	对面这个人吃哪一套
武器层	话术库、22 步 SOP、方案设计	这一步说哪句
训练层	36 关三阶、题库、21 天特训	不会怎么办
AI 层	提取字段、生成洞察、生成话术	把人工成本压一半



每条都是「结论 / 原因 / 建议」，直接给下一步动作。

规则型 · 主力
12 条洞察、温度判定、成交预测。
离线可跑，结论能点开看依据。

生成型
提取字段、摘要、生成话术。
专治"懒得填"。

推荐型
把"五百条自己挑"
变成"这一步说这句"。

> AI 不替你思考，它把老手才有的判断，变成新手的默认值。

四种系统，区别在有没有替你做判断。

公司有系统、表格够用、企微 SCRM、课上过了——都解决了一部分，
唯独"替你判断"这一格一直空着。



横轴：会不会教人怎么卖；纵轴：数据在谁手里。四种系统各占一格，右上角一直空着——现在有人坐了。

四种系统	它的长处	它的局限	说白了
公司免费系统	免费、已装机、与考勤合规打通	为内勤看报表、合规留痕设计	那边填给上面看，这边填给自己赚
表格 / 微信	零成本、零学习、随手就用	不会提醒、不会判断	表格不会告诉你这个客户三个月没联系了
企微 SCRM	触达强、能群发、公司推得动	解决"怎么联系上"，不解决"说啥"	它是喇叭，不是参谋
课程 / 培训	有方法论、有案例、有现场氛围	学完就忘，回来没有承接动作	课上完方法还回去，这套长在每天动作上

> **不靠直觉，不靠记性，靠系统。**

它不会让你更聪明，
它让你的判断更准确，且不再靠记性。

五句话，说清它到底是什么

01 它不只是客户管理软件，是把大单打法装进每天动作的训练体系。

02 记录是入口，判断是产品，训练是护城河。

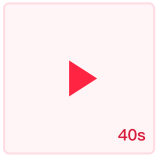
03 别的系统先付出后得到，它填一个客户情况就还你一个判断。

04 大单丢的从来不是产品，是你没读懂对面那个人。

05 判断更准确，不靠记性、不靠运气、不靠师傅有没有空。

特别适合做**场景化体验式营销**的中高净值客户：

保险养老 | 财富管理顾问 | 营业部团队



看视频 · 四十秒

六个关键界面
连成一条线

拿资料 · 官网

www.jrcrm.cn
说明、价格、协议

产品讲不清，价格就永远讲不清。
先把"它到底是什么"说到没人能反驳，价格才有地方站。

这本册子没有价格页。档位在官网一页写清楚。先看值不值，再看多少钱。

优小保 CRM　官网 www.jrcrm.cn
咨询 / 试用 / 合作：2111419875@qq.com
扫码打开官网：说明、价格、协议、资料下载