目 录

1

52

202

评价内容	配分	评分标准			得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。					
	工作任务（95）分	客服前的准备（20分）	20分	结构严谨、文笔通顺，内容清晰明了，符合字数			16-20分
				好，能反映出服务特色与优势概括出来。			
				结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。			10-15分
				文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容较能体现出服务的特色。			5-9分
				结构一般、文笔不是很通顺，符合字数要求，内容不能体现出服务的特色。			3-4分
				文不对题。			0-2分
		客户沟通技巧	30分	目标客户明确，列举了三到五个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤（招呼、询问、推荐、议价、核实、道别、跟进）阐述明确			28-30分
				目标客户明确，列举了三到五个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤提到了五点			24-27分
				目标客户明确，列举了一到二个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤提到了五点			20-23分
				目标客户明确，列举了一到二个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤提到了四点			15-19分
				目标客户明确，列举了一到二个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤提到了三点			10-14分
				目标客户明确，列举了一到二个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤提到了二点			5-9分
				典型客户群不明确，模拟售前营销过程中七步骤答题提到了一点			0-4分
明确、表述清楚。		客户价值计算	25分	计算公式，价值大小计算正确，共18分 作用：是否深刻理解客户终生价值对企业的重要性，是否观点、分析深刻且结合背景资料、见解独到等。按0/3/5/7分评分			
背景分析扣4		客户分类管理	20分	反映现象描述完全正确5分，如何看待该现象5分。 客户分级管理的意义4分，高效的管理措施6分，没有结合案例分，其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。			
		合计	100分				

评价内容	配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				
			要求，能较为地反映出特色与优势概括出来，很好地把服务特色与优势概括出来。			
			结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。	10-15分		
客服前的准备（20分）	20分					
			文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容	5-9分		
型客户群；模点	24-27分	工作任务（95）分	客户沟通技巧 30分	目标客户明确，列举了三到五个典拟售前营销过程中七步骤提到了五		
型客户群；模点	20-23分			目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了五		
型客户群；模点	15-19分			目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了四		
型客户群；模点	10-14分			目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了三		
型客户群；模	5-9分			目标客户明确，列举了一到二个典		
的意受性，是否双只明确，表述清楚！		客户价值计算	25分	作用；是否举例阐释客户终生价值对企		
[redacted]		[redacted]		[redacted]		
理措施6分，没有结合案例背景分析扣4性进行给分。			客户分类管理 20分	客户分级管理的意义4分，高效的管理分，其他按照回答的正确与否和合理		
		合计	100分			

评价内容		配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）		5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				
客服前的准备（20分）		20分	[illegible]好地把服务特色与优势概括出来。	16-20分			
			结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。	10-15分			
			文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容[illegible]	5-9分			

型客户群；模点	24-27分	工作任务（95）分	客户沟通技巧	30分	目标客户明确，列举了三到五个典拟售前营销过程中七步骤提到了五
型客户群；模点	20-23分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了五
型客户群；模点	15-19分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了四
型客户群；模点	10-14分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了三
型客户群；模	5-9分				目标客户明确，列举了一到二个典

的重要性，是否观点明确、表述肯定！ | 客户价值计算 | 25分 | [illegible]

理措施6分，没有结合案例背景分析扣4性进行给分。		客户分类管理	20分	客户分级管理的意义4分。高效的管理分，其他按照回答的正确与否和合理
	合计	100分		

评价内容	配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				

客服前的准备（20分）	20分	好地把服务特色与优势概括出来。	16-20分
		结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。	10-15分
		文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容	5-9分

型客户群；模点	24-27分	工作任务（95）分	客户沟通技巧	30分	目标客户明确，列举了三到五个典拟售前营销过程中七步骤提到了五
型客户群；模点	20-23分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了五
型客户群；模点	15-19分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了四
型客户群；模点	10-14分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了三
型客户群；模	5-9分				目标客户明确，列举了一到二个典
[illegible]	[illegible]		客户价值计算	25分	作用，是否深刻理解客户终生价值对企[illegible]
[illegible]			[illegible]	[illegible]	[illegible]
理措施6分，没有结合案例背景分析扣4性进行给分。			客户分类管理	20分	客户分级管理的意义4分。高效的管理分，其他按照回答的正确与否和合理
		合计	100分		

评价内容	配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				

客服前的准备（20分）	20分	结构严谨、文笔通顺，内容清晰明了，符合字数要求，能很好地把服务特色与优势概括出来。很好地把服务特色与优势概括出来。	16-20分
		结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。	10-15分
		文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容 [illegible]	5-9分

工作任务（95）分	客户沟通技巧	30分	[illegible]	[illegible]
			目标客户明确，列举了三到五个典 … 拟售前营销过程中七步骤提到了五 … 型客户群；模 … 点	24-27分
			目标客户明确，列举了一到二个典 … 拟售前营销过程中七步骤提到了五 … 型客户群；模 … 点	20-23分
			目标客户明确，列举了一到二个典 … 拟售前营销过程中七步骤提到了四 … 型客户群；模 … 点	15-19分
			目标客户明确，列举了一到二个典 … 拟售前营销过程中七步骤提到了三 … 型客户群；模 … 点	10-14分
			目标客户明确，列举了一到二个典 … 型客户群；模 …	5-9分
	客户价值计算	25分	[illegible] 作用，是否how到 [illegible] … 出的重要性，是否观点明确、表述清楚！ [illegible]	[illegible]
	客户分类管理	20分	客户分级管理的意义4分。高效的管理措施6分，没有结合案例背景分析扣4分，其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。	
合计		100分		

评价内容	配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				
			好地把服务特色与优势概括出来。			
			结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。	10-15分		
	客服前的准备（20分）	20分				
			文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容	5-9分		
稿						
型客户群；模点	24-27分	工作任务（95）分	客户沟通技巧	30分	目标客户明确，列举了三到五个典拟售前营销过程中七步骤提到了五	
型客户群；模点	20-23分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了五	
型客户群；模点	15-19分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了四	
型客户群；模点	10-14分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了三	
型客户群；模	5-9分				目标客户明确，列举了一到二个典	
的重要性，是否观点明确、表述准确！			客户价值计算	25分	作用，是否举例阐释客户终生价值对企	
里措施6分，没有结合案例背景分析扣4性进行给分。			客户分类管理	20分	客户分级管理的意义4分，高效的管理分，其他按照回答的正确与否和合理	
		合计	100分			

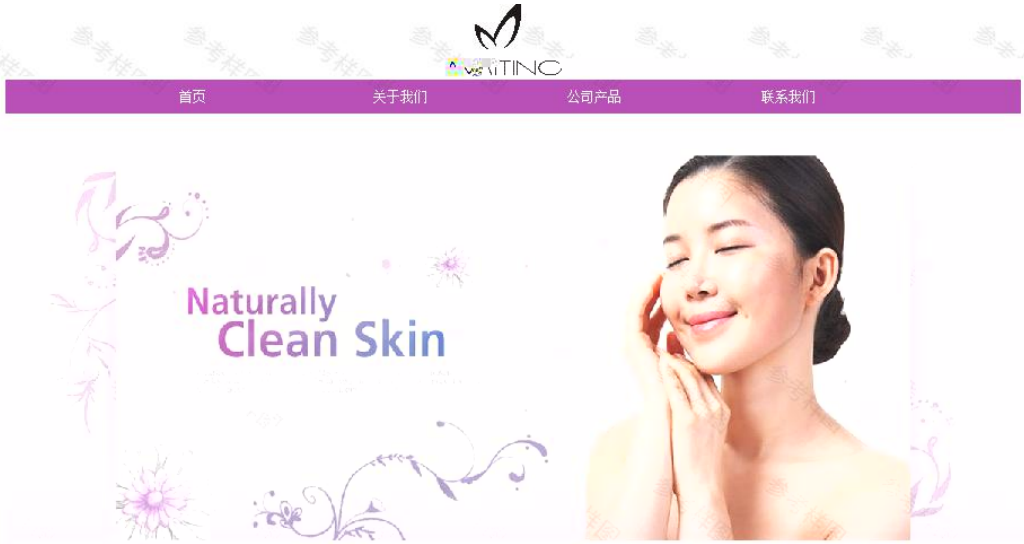
评价内容	配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				
			好地把服务特色与优势概括出来。			
			结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。	10-15分		
	客服前的准备（20分）	20分				
			文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容	5-9分		
稿						
型客户群；模点	24-27分	工作任务（95）分	客户沟通技巧	30分	目标客户明确，列举了三到五个典拟售前营销过程中七步骤提到了五	
型客户群；模点	20-23分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了五	
型客户群；模点	15-19分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了四	
型客户群；模点	10-14分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了三	
型客户群；模	5-9分				目标客户明确，列举了一到二个典	
的重要性，是否观点明确、表述准确！			客户价值计算	25分	作用，是否举例阐释客户终生价值对企	
里措施6分，没有结合案例背景分析扣4性进行给分。			客户分类管理	20分	客户分级管理的意义4分，高效的管理分，其他按照回答的正确与否和合理	
		合计	100分			

评价内容	配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				
			好地把服务特色与优势概括出来。			
			结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。	10-15分		
	客服前的准备（20分）	20分				
			文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容	5-9分		
稿						
型客户群；模点	24-27分	工作任务（95）分	客户沟通技巧	30分	目标客户明确，列举了三到五个典拟售前营销过程中七步骤提到了五	
型客户群；模点	20-23分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了五	
型客户群；模点	15-19分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了四	
型客户群；模点	10-14分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了三	
型客户群；模	5-9分				目标客户明确，列举了一到二个典	
的重要性，是否观点明确、表述准确！			客户价值计算	25分	作用，是否举例阐释客户终生价值对企	
里措施6分，没有结合案例背景分析扣4性进行给分。			客户分类管理	20分	客户分级管理的意义4分，高效的管理分，其他按照回答的正确与否和合理	
		合计	100分			

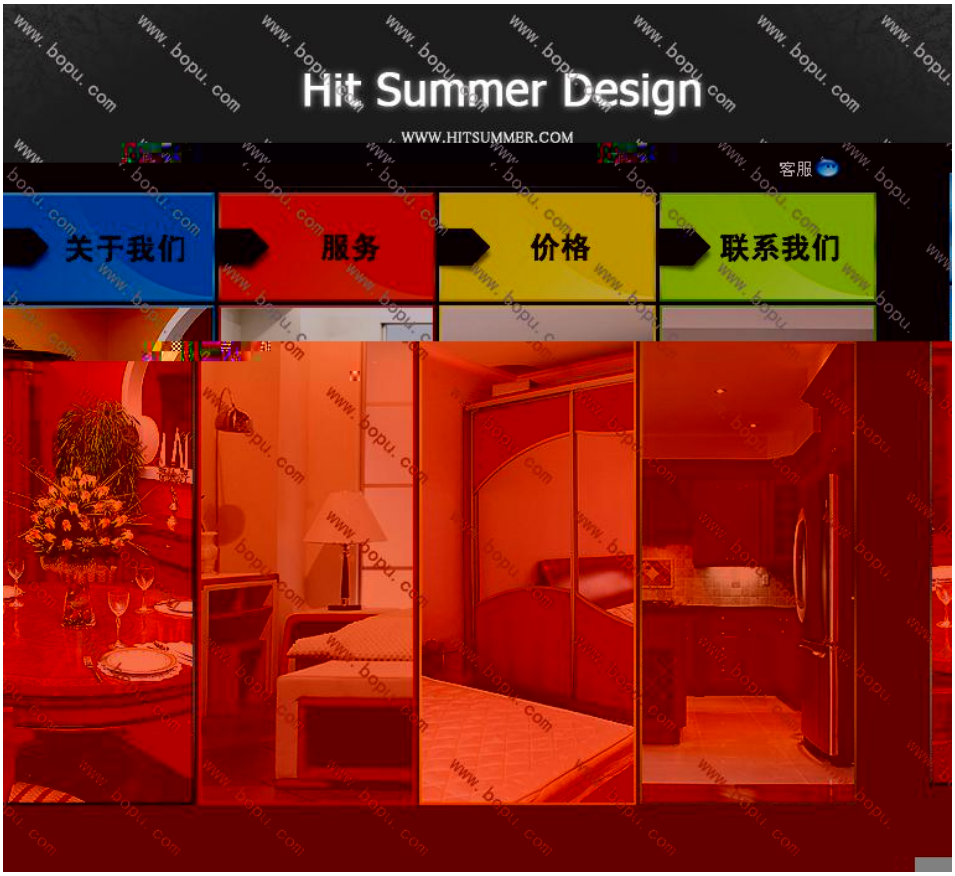
评价内容	配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				
			好地把服务特色与优势概括出来。			
			结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。	10-15分		
	客服前的准备（20分）	20分				
			文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容	5-9分		
稿						
型客户群；模点	24-27分	工作任务（95）分	客户沟通技巧	30分	目标客户明确，列举了三到五个典拟售前营销过程中七步骤提到了五	
型客户群；模点	20-23分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了五	
型客户群；模点	15-19分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了四	
型客户群；模点	10-14分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了三	
型客户群；模	5-9分				目标客户明确，列举了一到二个典	
的重要性，是否观点明确、表述准确！			客户价值计算	25分	作用，是否举例阐释客户终生价值对企	
里措施6分，没有结合案例背景分析扣4性进行给分。			客户分类管理	20分	客户分级管理的意义4分，高效的管理分，其他按照回答的正确与否和合理	
		合计	100分			

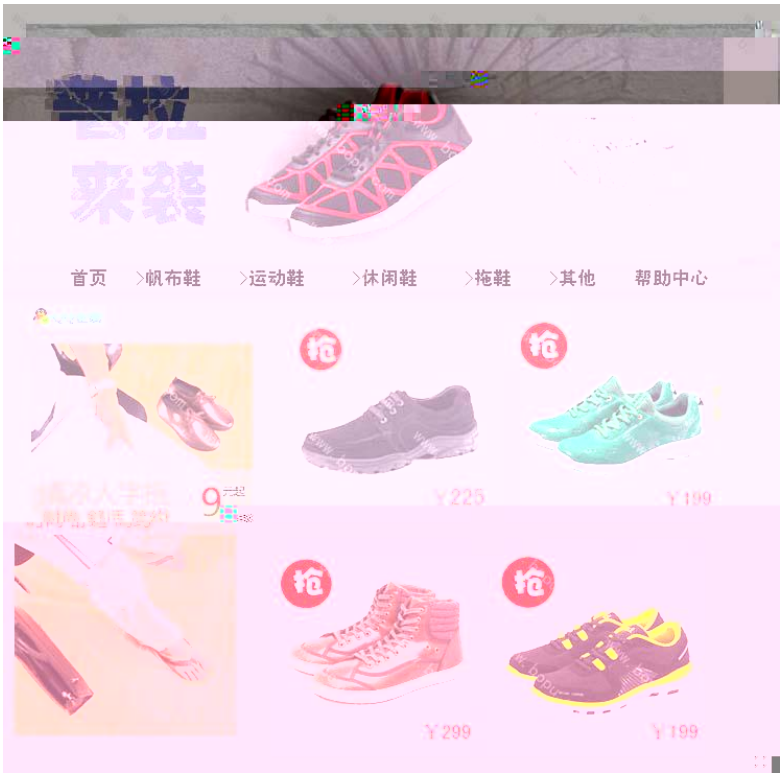
评价内容	配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				
			好地把服务特色与优势概括出来。			
			结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。	10-15分		
	客服前的准备（20分）	20分				
			文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容	5-9分		
稿						
型客户群；模点	24-27分	工作任务（95）分	客户沟通技巧	30分	目标客户明确，列举了三到五个典拟售前营销过程中七步骤提到了五	
型客户群；模点	20-23分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了五	
型客户群；模点	15-19分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了四	
型客户群；模点	10-14分				目标客户明确，列举了一到二个典拟售前营销过程中七步骤提到了三	
型客户群；模	5-9分				目标客户明确，列举了一到二个典	
的重要性，是否观点明确、表述准确！			客户价值计算	25分	作用，是否举例阐释客户终生价值对企	
里措施6分，没有结合案例背景分析扣4性进行给分。			客户分类管理	20分	客户分级管理的意义4分，高效的管理分，其他按照回答的正确与否和合理	
		合计	100分			

美味西点
LVSESHPIN
绿色食品
XISHIGAODIAN
西式糕点
BINFENSHIJIE
缤纷世界

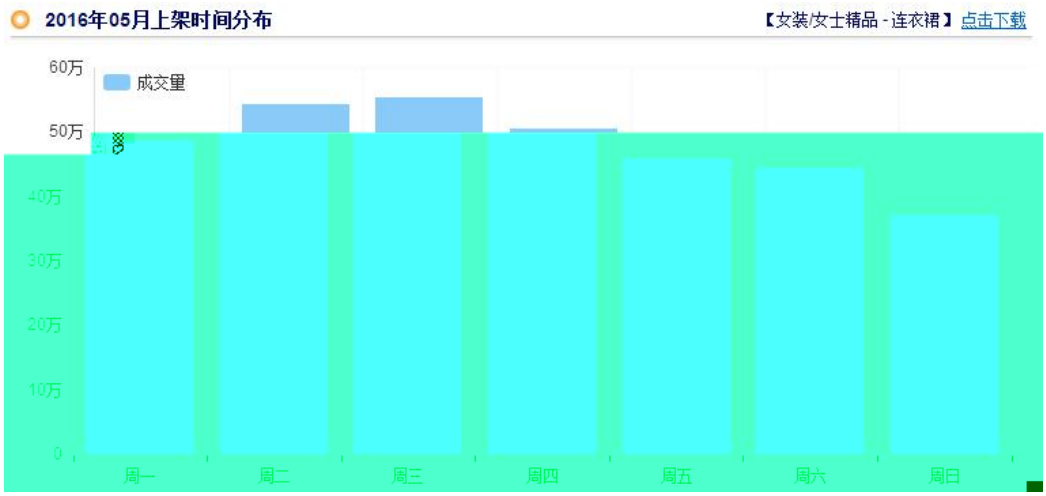

TING
首页
关于我们
公司产品
联系我们
Naturally
Clean Skin
新品上市
护肤系列
彩妆系列
©版权所有 米婷日化

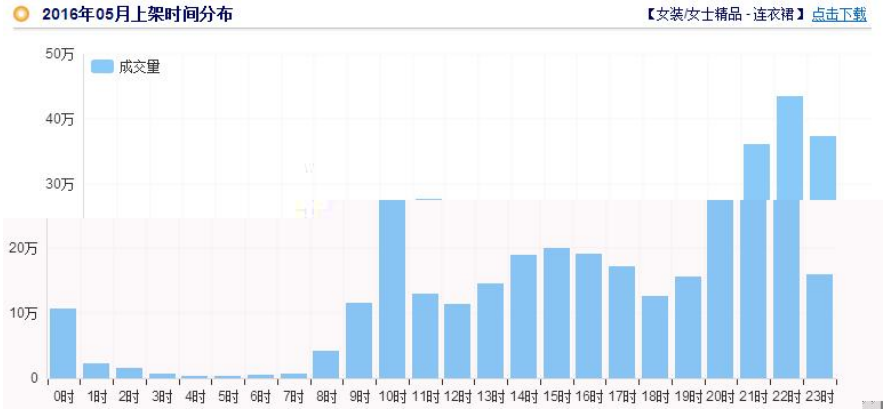
QQ在线


Hit Summer Design
WWW.HITSUMMER.COM
客服
关于我们
服务
价格
联系我们

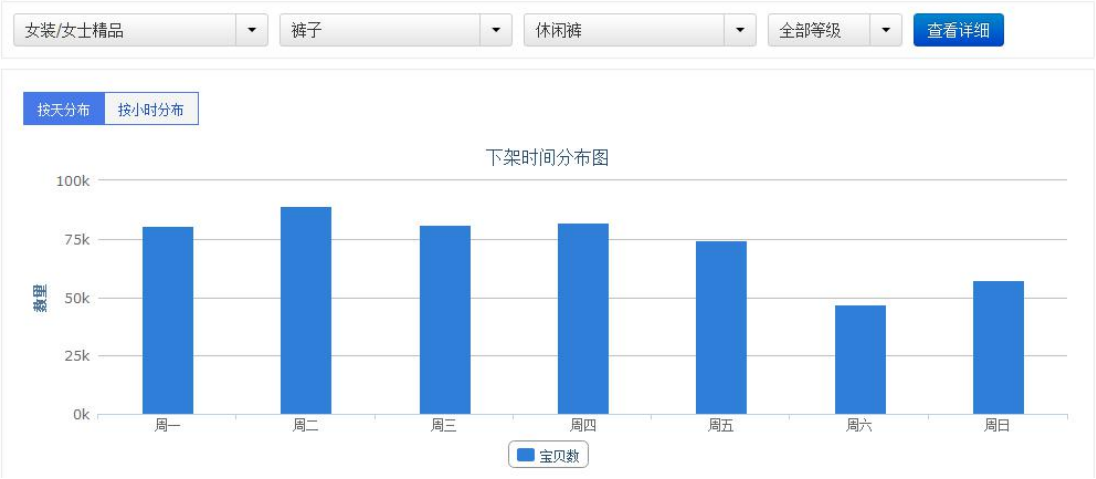

首页
>帆布鞋
>运动鞋
>休闲鞋
>拖鞋
>其他
帮助中心
拖
拖
¥225
¥199
拖
拖
¥299
¥199

QQ在线


2016年05月上架时间分布
【女装/女士精品 - 连衣裙】点击下载
成交量
60万
50万
40万
30万
20万
10万
0
周一
周二
周三
周四
周五
周六
周日


2016年05月上架时间分布
【女装/女士精品 - 连衣裙】点击下载
成交量
50万
40万
30万
20万
10万
0
0时 1时 2时 3时 4时 5时 6时 7时 8时 9时 10时 11时 12时 13时 14时 15时 16时 17时 18时 19时 20时 21时 22时 23时

 商城正品 铂金骑士V9健康电子烟 新款清肺产品 戒烟的烟特价	


女装/女士精品
裤子
休闲裤
全部等级
查看详细
按天分布
按小时分布
下架时间分布图
100k
75k
50k
25k
0k
数量
周一
周二
周三
周四
周五
周六
周日
宝贝数

女装/女士精品
裤子
休闲裤
全部等级
查看详细
按天分布
按小时分布
周日
下架时间分布图
6k
4k
2k
0k
数量

基础数据
交易数据
销售量走势
价格变化
标题变化
买家统计
使用帮助
逐鹿软件
淘小鹿
逐鹿博客
日变化
周变化
月变化
显示笔数
显示销量
序号 时间 销量 笔数
1 2015-10-21 1 1
2 2015-10-26 1 1
3 2015-10-29 3 3
4 2015-10-31 3 3
5 2015-11-01 7 6
6 2015-11-02 4 4
7 2015-11-03 2 2
8 2015-11-04 1 1
9 2015-11-05 16 10
10 2015-11-06 2 1
11 2015-11-07 6 6
12 2015-11-09 5 5
13 2015-11-10 1 1
14 2015-11-11 27 27
15 2015-11-12 1 1
16 2015-11-13 4 4
17 2015-11-14 1 1
18 2015-11-15 2 2
10-21 10-26 10-29 10-31 11-01 11-02 11-03 11-04 11-05 11-06 11-07 11-09 11-10 11-11 11-12 11-13 11-14 11-15 11-16 11-17 11-18 11-20

怡清源
安化三砖

公司动态
新闻视频
行业信息

			ba d		ALEXA

兴元自动售货机
XINGYUAN
0731-81820822
400-100-2229
SALE
网站首页
关于兴元
产品体验
渠道招募
云平台
经典客户
行业解决方案
联系我们
淘宝店铺
点击咨询
兴元自动售货机
热烈庆祝兴元新三板挂牌上市

			ba d		ALEXA

湖南江浩电子股份有限公司
江浩股份
HUNAN JIANGHAO ELECTRONICS CO., LTD
网站首页
走进江浩
产品展示
新闻资讯
荣誉客户
联系我们
化工溶剂技术引领者
20年专注化工溶剂技术，让世界更绿色

			ba d		ALEXA

今天
昨天
最近7天
最近30天
2012/04/17 - 2012/05/16
与其他时间段对比
按小时看
按日看
浏览量(PV)
24
访客数(UV)
24
跳出率
100%
平均访问时长
00:32:30
浏览量(PV)
分日
分周
分月
节假日

正亚化工
Changsha Zhengya Chemical co. LTD
长沙正亚化工有限公司
正亚首页
公司简介
行业动态
产品动态
技术支持
客户留言
联系我们
在线咨询

		EDL	ba d		ALEXA

湖南大麓科技有限公司
HUNAN DALU TECHNOLOGY CO.,LTD.
首页
关于我们
技术研发
多元业务
新闻中心
人力资源
联系我们
让城市更加智慧+让生活更加美好
SMARTER CITY BETTER LIFE

			ba d		ALEXA

SEO

			ba d		ALEXA

您好，欢迎进入光华士科技有限公司官网！
智慧黑板 | 音响系统
光华士科技
GUANGHUASHI TECHNOLOGY
400-999-3868
24h总监服务： 13574889357
网站首页
智慧校园集
拼接显示系统
应用案例
技术支持
新闻中心
在线留言
给您回电

			ba d		ALEXA

◯	

			ba d		ALEXA

今天
昨天
最近7天
最近30天
2012/04/17 - 2012/05/16
与其他时间段对比
按小时看
按日看
浏览量(PV)
24
访客数(UV)
24
跳出率
100%
平均访问时长
00:32:30
浏览量(PV)
分日
分周
分月
节假日

			ba d		ALEXA

大药房旗舰店 | 天猫旗舰店 | 京东大药房旗舰店 | 返回首页 | En
九芝堂
藥者當付全力 醫者當問良心
中华老字号
光大传统
再造辉煌
1 2 3 4 5

			ba d		ALEXA

Ċ

Ę

Ä

ƀ ₿ ₳ ₴