WHITE PAPER · 四大业务场景模型 × 企业专属 AI Agent

穿透销售
白皮书

先读懂，再利他 ——
让每一个中大型项目，都自带销冠

—— 让赢单有方法 · 让经营可复制

穿透数据	×	业务模型	=	长期价值成果
15 个模块 · 47 个穿透点		四大业务场景模型 · 24 个标准节点		从预判到复利

穿石成金 · 穿透销售

出品：**北京穿石成金科技有限公司** | 品牌：**穿透销售**
定位：专注中大型软件大单的深度赋能 —— 预测模型 · 赢单模型 · 经营模型 · 智能模型 · 销冠陪跑
官网：www.chuansales.cn | 视频号：穿透销售 | 2026 年 10 月版

目录

这本白皮书不从「我们有几层模型」讲起，而是从你手里那个正卡着的大单讲起。

前言 **为什么写这本白皮书** P3
不是教你怎么卖，而是和你一起，把手里的真实项目先打穿

一 **痛点：中大型项目为什么越努力越焦虑** P4
六个硬约束 · 三大死穴 · 六个痛点（对应缺哪一层）

二 **影响：痛点如何变成经营压力** P5
一条传导链 · 根源只有两条

三 **解决方案：一套底座，四个场景** P6
一张图看懂：四层数据底座 × 四大业务场景 · 15 模块 47 点 · 赢率算法

四 **四大业务场景模型：24 节点闭环** P9
预测 4 + 赢单 8 + 经营 6 + 智能 6 · 每个节点的问题、动作、产出

五 **智能模型：把销冠经验变成企业自己的资产** P11
智能模型六步 · 人机协同闭环 · 企业专属 Agent

六 **穿透销售的价值** P12
老板最关心的三件事 · 四大模型的价值对照

七 **服务产品与实战案例** P13
三步重度交付 · 我们不适合谁 · 实战案例

八 **客户墙与关于我们** P17
17 家合作客户 · 只服务一类团队 · 品牌释义

九 **客户高频疑问 & 应答** P18
合作前你大概率会问的四个问题

附录 **销售团队健康度自测表** P19
20 题 · 15 个能力模块 · 47 个穿透点（节选）· 低分维度对应服务建议

穿石成金 · 穿透销售

不是教你怎么卖，而是和你一起，把你手里的真实项目先打穿

很多培训的开场是：「我们的方法论有 X 层 Y 模型」。这本白皮书不这么开场，先问你一句：**你手里正跟的那个大单，卡在哪？**

我们做过 15 年一线销售，年销售额过亿。见过太多团队产品不差、人也努力，可央国企的大单跟了半年还在门外——问题几乎不在话术，而在看不清决策链、摸不准真实诉求、踩了不知道的合规红线。

所以全书只讲三件事：**卡在哪 → 代价是什么 → 怎么打穿**。你可以拿手里的项目直接对号入座。

第一 / 二章	→	第三章	→	第四 / 五章	→	第六 / 七章
卡在哪		**靠什么算**		**怎么打**		**怎么合作**
六个痛点 · 一条传导链		四层数据底座 · 47 穿透点		四大场景 · 24 个节点		三步交付 · 实战案例

一 痛点：为什么越努力越焦虑

不是销售不努力，是打法在大项目上失灵了。先看这类项目的六个硬约束。

1.1 六个硬约束：大项目和普通单子不是一个打法

周期长　3–12 个月，中途卡点多 → 要持续经营，不能一锤子买卖

决策链复杂　业务 / IT / 风控 / 合规 / 采购联合决策 → 要逐层穿透

风险高　合规红线前移，废标与履约风险并存 → 要读懂规则

价值导向　不为参数买单，要可量化 ROI → 要讲业务语言

信任成本高　交付翻车直接拖垮复购 → 要兑现承诺

长期价值大　复购 / 增购 / 转介绍空间可观 → 要全周期经营

1.2 三大死穴：不是不努力，是打在了空处

死穴 01

看不清

决策链与隐性需求全貌看不见：谁拍板、谁否决、谁在暗中反对，全靠猜。

缺：客户洞察层的决策链地图

死穴 02

讲不对

读不懂客户的业务逻辑，只能讲参数——客户觉得「你不懂我」，价格敏感度陡增。

缺：隐性需求挖掘 + 价值翻译

死穴 03

打不穿

缺标前引导与废标防控，只能被动应标——项目越大，越容易卡在最后一公里。

缺：规则洞察 + 组织协同

穿石成金 · 穿透销售

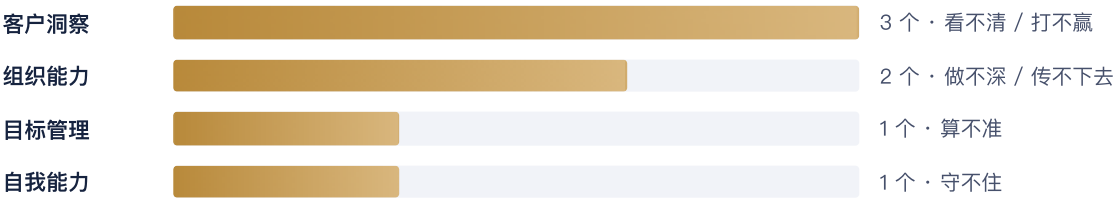
一 六个痛点：每一个都能定位到「缺了哪一层」

把痛点挂到底座上，才知道该补哪块。左列是你熟悉的现象，中间是缺的那一层数据，右列是能解它的业务模型。

你熟悉的现象	代价	缺的是哪一层	哪个模型能解
看不清 谁拍板、谁否决、谁暗中反对，全靠猜	跟到投标，才发现连桌都上不了	客户洞察 · 决策链地图	赢单 · 触达 / 需求
算不准 CRM 里全是「有望签单」，Q1 又崩了	现金流排不出来，全年预算失算	目标管理 · 转化与赢率标准	预测 · 4 节点
守不住 单签了，可做得越多、亏得越多	账面业绩漂亮，实际成了烂摊子	自我能力 · 价值翻译与报价	赢单 · 方案 / 报价
打不赢 缺标前引导，只能被动应标	一次废标，丢掉一个行业的入场券	客户洞察 · 规则洞察	赢单 · 合规 / 投标
做不深 签完就归零，复购靠运气	没有护城河，每年重新打一遍	组织能力 · 经营衔接	经营 · 6 节点
传不下去 打法只在老销售一个人脑子里	销冠一走，客户与业绩一起断层	组织能力 · 能力复制	智能 · 6 步

六个痛点，本质是同一件事：底座没有数据，动作就只能靠猜。这不是办一场培训能补的，要靠一套可打分、可复用的穿透数据。

缺口分布：一半痛点，卡在同一层



六个痛点里三个都在「看不懂客户」——这也是为什么后面 47 个穿透点里，客户洞察层占 17 个。

所以这本白皮书的顺序是反的

先讲底座（数据从哪来、怎么打分），再讲场景（这些数据怎么变成 24 个具体动作），最后才讲服务怎么交付。顺序反过来，方法论就变成了一句口号。

穿石成金 · 穿透销售

二 影响：痛点如何变成经营压力

六个痛点不会孤立存在，它们顺着同一条链往下传，最后都压在「确定性」三个字上。

2.1 一条传导链

痛点：看不清 / 算不准 / 守不住 / 打不赢 / 做不深 / 传不下去

↓ 从「这一单」传到「整个盘子」

经营：**赢率**忽高忽低 / **周期**越拖越长 / **利润**被榨干 / **现金流**等不来 / **复购**人才双流失

↓

确定性崩塌 = 不敢投 · 不敢报 · 不敢扩

2.2 根源只有两条

缺什么	结果
没有读懂客户的方法	决策链、隐性诉求、合规规则全靠个人悟性——学不会，也传不下去
没有把方法变成系统的机制	就算有人会，也只停在一个人脑子里，变不成团队的标准动作

可预测（预测模型：该不该投） × **可兑现**（赢单模型：能不能拿下） × **可复制**（经营 + 智能：能不能重复） = **确定性**（老板真正要的东西）

中大型项目的核心诉求只有一个：确定性。穿透销售的全部设计，就是把这件说不清的事，变成可以打分、可以复盘、可以复制的东西。

同一件事，三种人三种疼

老板
怕盘子失控
利润被吞、现金回不来、业绩押在几个能人身上

销售负责人
怕团队断层
新人成长慢、打法不可复制、大单没人接得住

一线销售
怕口袋见底
跟半年没结果、提成冻在验收后、不知道下一步打哪

穿石成金 · 穿透销售

三 解决方案：一套底座，四个场景

四层穿透数据是底座，回答「这单该不该投、能赢多少」；四大业务场景模型是动作，回答「具体怎么打」。底座支撑场景，场景反哺底座。

业务场景 四大业务场景模型

先算清再打 → 打透成交 → 做深经营 → 智能复制

01	02	03	04
预测模型	**赢单模型**	**经营模型**	**智能模型**
项目未动，预判先行	打透成交，拿现金流	做深客户，要复购率	沉淀经验，数字销冠
4 个节点	8 个节点	6 个节点	6 个节点

↑ **支撑** 四层逐项打分，向上驱动四大场景模型

↓ **反哺** 智能沉淀规则与智能体，回流下一单

数据底座 四层穿透数据

15 个模块 · 47 个穿透点

01	02	03	04
自我能力穿透	**客户洞察穿透**	**组织能力穿透**	**目标管理穿透**
4 模块 · 12 个点	5 模块 · 17 个点	3 模块 · 8 个点	3 模块 · 10 个点
支撑 预测 + 赢单	支撑 预测 + 赢单 + 经营	支撑 经营 + 智能	支撑 四大模型运转

长期价值成果 = 自我能力 × 客户洞察 × 组织能力 × 目标管理

穿透数据（15 模块 · 47 穿透点） × **业务模型**（四大场景 · 24 节点） = **长期价值成果**（从预判到复利）

问题 01 谁拍板

决策链地图：分清决策人、影响人、否决人，别把中层当终点。

问题 02 谁推动

关键人地图：找到真正愿意为你推动的人，而不是点头最快的人。

问题 03 谁制衡

内部博弈：看清政绩、免责、晋升这些没写进需求的诉求。

穿石成金 · 穿透销售

3.1 核心理念：先读懂，再利他

先读懂——读懂自己、客户、组织、规则；**再利他**——站在客户视角，帮他解决问题、降低风险、实现目标。销售不是说服，是帮客户做一个他本来就想做、却迟迟定不了的决定。

3.2 四层穿透数据：15 个模块 · 47 个穿透点

底座只干一件事：**先算清这一单该不该投、能赢多少，再决定怎么打。**四层不是并列的四项能力，而是逐层递进——先有自己，再看客户，再借组织，最后落到目标与节奏。

层	模块 · 穿透点	支撑哪个模型	这一层在回答什么
自我能力穿透	4 模块 · 12 点	预测 + 赢单	有没有资格上场——这层是 0，后面全是 0
客户洞察穿透	5 模块 · 17 点	预测 + 赢单 + 经营	往哪打、打谁、打多重
组织能力穿透	3 模块 · 8 点	经营 + 智能	一个人打不赢，怎么调动整个公司
目标管理穿透	3 模块 · 10 点	四大模型运转	每一步怎么走、什么时候走

3.3 四层里装的是什么

层	15 个模块 · 47 个穿透点
自我能力 4 模块 · 12 点	**基础能力**（提问 · 倾听 · 信息整合） **专业能力**（懂产品 · 懂行业 · 懂客户业务） **战略思维**（客户分层 · 赢率判断 · 策略选择） **情绪感知**（读懂自己 · 读懂客户情绪 · 复盘盲点）
客户洞察 5 模块 · 17 点	**决策链地图**（角色识别 · 诉求分析 · 关系状态） **客户全景档案**（关键人地图 · 财报分析 · 战略解读 · 业务抓手） **隐性需求**（三层提问 · 痛点验证 · 情绪缺口） **方案落地**（价值翻译 · 分角色方案 · 方案结构） **规则洞察**（采购制度 · 废标红线 · 政策趋势）
组织能力 3 模块 · 8 点	**协同机制**（销售与交付协同 · 跨部门沟通 · 能力复制） **资源调动**（知道找谁 · 能调动资源） **交付能力**（交付可行性 · 交付闭环 · 经营衔接）
目标管理 3 模块 · 10 点	**需求模型**（客户分层 · 目标筛选 · 资源匹配） **转化模型**（阶段划分 · 阶段动作 · 赢率标准 · 丢单归因） **增长模型**（经营周期六步 · 复购机制 · 转介绍体系）

四层不是四个清单，是一套打分表：**每一层都能打分，打出来的分数决定这单值不值得投、该往哪补。**

穿石成金 · 穿透销售

3.4 四层逐项打分再相乘，才是真实赢率

自我能力 基本功 · 专业度 · 战略思维 × **客户洞察** 决策链 · 隐性需求 × **组织能力** 协同 · 资源 · 交付 × **目标管理** 分层 · 转化 · 增长

不是「加分」，是「相乘」

四层各按 100% 打分，相乘就是赢率——**任何一层是 0，结果就是 0**。我们不保证每单都赢，但保证你每次都知道输在哪、下一步往哪打。

这一单的四层得分

自我能力	×	客户洞察	×	组织能力	×	目标管理	=	真实赢率
80%		60%		70%		90%		30%

加法（直觉） 80 + 60 + 70 + 90，平均 **75%** 「四层都不差，挺稳」

乘法（真实） 80% × 60% × 70% × 90% = **30%** 「真实赢率只有三成」

这就是为什么有些单子看起来一直在推进，最后却丢了。**短板不在「不努力」，在你没打分的那一层。**

3.5 反哺：打过一单，底座就厚一层

起点 **穿透数据** 15 模块 · 47 个点 → 支撑 **四大业务场景** 24 个标准节点 → 产出 **可复用资产** 预测卡 · 地图 · 复盘 → 下一单 **起点更高** 规则更准 · 赢率更稳

↑ 反哺：智能模型把打法固化成规则与智能体，回填底座 —— 下一单的起点比这一单更高

沉淀 01
规则集
什么单该砍、什么价能放、哪条红线不能碰

沉淀 02
打法库
按行业、按角色、按阶段拆好的场景化打法

沉淀 03
智能体
新人开口就能问，答案带着公司自己的口径

回填 项目预测卡 | 关键人地图 | 报价与让步记录 | 废标风险清单 | 赢单 / 丢单复盘 | → 规则集与智能体

底座支撑场景，场景反哺底座：打得越多，数据越厚；数据越厚，下一单越准。这就是「让经营可复制」的全部机制。

穿石成金 · 穿透销售

四 四大业务场景模型

先算清再打 → 打透成交 → 做深经营 → 智能复制。24 个节点，每个都是你项目里一个具体的麻烦；穿透它，就是解决它。

① 预测	→	② 赢单	→	③ 经营	→	④ 智能
该不该投 · 能赢多少		打透成交 · 拿现金流		做深客户 · 要复购率		沉淀经验 · 数字销冠

四个模型，四件不同的事

模型	解决什么	关键交付	节点
预测模型 项目未动，预判先行	该不该投、能赢多少、什么时候会卡住	《项目预测卡》· 流程时间表 · 前置筹备清单	4
赢单模型 打透成交，拿现金流	业绩确定性与利润	关键人地图 · 报价策略 · 标书解析 · 交付确认	8
经营模型 做深客户，要复购率	长期复购与护城河	《客户全景档案》· 两年经营规划 · 季度共创	6
智能模型 沉淀经验，打造数字销冠	销冠断层与组织复制	规则集 · 场景化打法库 · 企业专属 Agent	6

底座怎么支撑场景：一张矩阵看清

数据底座	预测	赢单	经营	智能	一眼看出
自我能力穿透	●	●	—	—	资格线：这层是 0，后面全是 0
客户洞察穿透	●	●	●	—	往哪打、打谁、打多重
组织能力穿透	—	—	●	●	一个人打不赢，要调动整个公司
目标管理穿透	●	●	●	●	每一步怎么走、什么时候走

四层是底座，四模型是动作

数据越厚，动作越准；动作越准，数据越厚。**预测**决定入场，**赢单**决定今年，**经营**决定明年，**智能**决定后年。

穿石成金 · 穿透销售

4.1 预测模型 · 先算清再进场（4 节点）

节点	核心问题	关键产出
项目指标预测	这单值多少钱？打多久？什么时候回款？	《项目预测卡》：金额区间 · 周期 · 回款与风险点
客户流程预测	客户什么时候走完流程？竞品从哪一步插进来？	流程时间表：立项 / 上会 / 挂网 · 竞品介入窗口
项目进度预测	现在报的进度是真的吗？哪一步会卡住？	真实阶段校准 · 卡点爆发时机预判
前置筹备规划	还差多少弹药？什么时候必须备齐？	《前置筹备清单》：资质授权倒排 · 材料 · 高层对接

4.2 赢单模型 · 打透成交（8 节点）

节点	核心问题	关键产出
策略	今年打谁？用什么打？先打哪里？	客户分层卡 · 季度作战地图
触达	怎么让客户愿意见我？见谁？怎么见？	关键人地图 · 关系温度计
需求	客户真正要什么？显性背后是什么？	需求分层报告 · 痛点共鸣话术
方案	怎么让方案打动每个人？	分角色讲价值 · 三层方案结构
报价	怎么守利润还能赢？	报价策略 · 降价决策规则
投标	怎么赢在最后一道防线？	评分项逐条应答 · 讲标话术
合规	怎么避免合规环节出局？	标书逐条解析表 · 废标风险清单
交付	怎么兑现承诺让客户满意？	交付可行性确认书 · 满意度追踪表

4.3 经营模型 · 做深客户（6 节点）

节点	核心问题	关键产出
客户概况	客户家底多厚？权力怎么分？	《客户全景档案》· 三色关键人地图
经营目标	这两年要从这个客户赚多少、从哪赚？	《客户经营目标规划》
经营策略	未来两年怎么打？赚多少？	《客户经营策略规划》
关系管理	怎么把关系变成铁板一块？	《客户关系突破计划》
季度计划	下个季度具体做什么？	《客户交流与活动排期表》
持续迭代	计划赶不上变化怎么办？	《客户经营迭代复盘报告》

4.4 智能模型 · 沉淀经验（6 步）

环节	核心问题	关键产出
经验提炼	销冠脑子里的打法，怎么掏出来变成文字？	《场景化打法条目》·《标杆案例库》
规则固化	经验怎么变成机器可执行的判断规则？	《企业销售规则集》·《经营红线清单》
智能体训练	怎么让 AI 真正像销冠一样思考？	企业专属智能体 · 测考通过报告
陪跑纠偏	上线之后 AI 答错了谁来纠？	《陪跑纠偏记录》·《周度校准纪要》
团队复制	怎么让每个新人及格、老销冠更强？	团队赢率基线提升
持续进化	市场在变，打法会不会过时？	《动态打法库》· 组织能力复利

24 个节点不是 24 张表格，而是一条业务主线：每一步都留下可复用的产出，下一单就能少走一遍弯路。

穿石成金 · 穿透销售

五 智能模型：把销冠经验变成企业自己的资产

大单的经验往往只在少数老销售脑子里：讲课听完就忘、文档没人看。把打法固化成一线随时能用的系统，能力才能真正复制——人可以走，打法必须留下。

5.1 为什么需要「智能模型」？

- **培训留存低**——课上激动、课后不动，实战还是不会；
- **能力个人化**——销冠一走，业绩就崩；
- **落地难**——文档没人看，标准动作落不到日常；
- **规模化难**——新人参差不齐，团队带不动。

这些靠「人教」解决不了，要把方法论固化到组织里：**方法论文档 → 规则卡 → 知识库 → 企业专属 Agent**。

5.2 打法怎么变成「企业专属 Agent」？两步

第一步 · 搭建专属 AI

打法库 → 规则集 → 知识库灌装 → 场景测考 → 部署上线

把团队现有的赢单经验、报价规则和标杆案例喂给 AI，打造懂你们业务的「数字销冠」。

第二步 · 真人销冠陪跑 · 持续进化

Agent 上线 → 陪跑纠偏 → 错例回收 → 规则迭代

真人销冠对 AI 的产出复盘纠偏，不断喂新经验，让它越用越聪明。

5.3 智能模型六步

Step 01
经验提炼
逐单拆解赢单与丢单案例，整理成「场景—判断—动作—话术」四段结构。

Step 02
规则固化
把经验写成机器可执行的规则；报价底线、废标红线设为硬约束，AI 先把守。

Step 03
智能体训练
知识库灌装 + 真实项目测考校准，训练企业专属 Agent。

Step 04
陪跑纠偏
真人销冠与 Agent 同跑真实项目，答偏当场纠，周度校准。

Step 05
团队复制
新人跟着 Agent 在真实项目里练，照着做就能及格。

Step 06
持续进化
每单复盘自动回流打法库，季度刷新规则与案例，越用越聪明。

说明：Agent 部署于企业自有环境（支持私有化），知识库与数据均不出企业，支持审计追溯——对重视数据安全与组织韧性的央国企、金融机构尤其关键。

5.4 上官网直接体验

官网提供四个在线演示场景，可直接试：**智能预测**｜**智能问答诊断**｜**决策链透视**｜**招投标雷达**。输入客户说过的话或你当下的卡点（方案 / 报价 / 竞品 / 决策链 / 需求 / 废标等关键词自动触发对应诊断），即可看到穿透式打法给出的销冠结论。

演示版由「四大业务场景模型」驱动（15 个模块 · 47 个穿透点，叠加行业知识库）；真实智能模型由贵司专属 Agent 驱动，数据不出企业。体验地址：官网 chuansales.cn 首页「智能 demo 体验」。

穿石成金 · 穿透销售

5.5 人机协同的完整闭环

1. **Agent 执行标准化任务**
   画像梳理 / 招标解析 / 商机诊断 / 决策链还原等重复性工作交给 Agent。
2. **销售团队基于 Agent 输出做决策和行动**
   人负责判断、博弈与关系推进，Agent 负责信息底座与动作提示。
3. **销冠教练陪跑关键节点，现场复盘校准**
   在真实项目上追问、校准，把隐性经验显性化。
4. **复盘结论回流规则卡，Agent 持续学习**
   每次赢单与丢单都变成组织的规则资产。
5. **Agent 越聪明，团队越能打**
   能力沉淀在组织里，不随人走。

客户领导视角

企业专属 Agent 不是取代团队，而是把销冠能力「留在企业里」——可复制、可传承、可审计，且数据不出企业、合规可控。这对重视数据安全与组织韧性的央国企、金融机构尤其关键。

六 穿透销售的价值

左边是老板最关心的三件事，右边是四个模型各自解决什么、怎么解决。

老板最关心的三件事

价值一 · 帮你看清项目风险
更早判断该加注还是该止损。把在跟项目的真实状态摊开看：关键人覆盖了几个、需求挖到哪一层、协同有没有卡点——从「拍脑门」变成「有依据」。

价值二 · 帮你减少无效投入
把资源从打不穿的单上撤回来。团队最大的浪费，是把最优秀的人耗在打不穿的单上——项目中期评估一次，打不透就果断止损。

价值三 · 提升重点项目赢单可能性
关键节点上做三件事：**标前引导**——需求阶段就植入差异化优势；**补齐关键人**——把没覆盖的角色补上；**废标防控**——把出局风险提前排除。

四大模型：老板的焦虑，我们的解法

模型	老板的焦虑	我们的解法
预测模型 解决入场决策	每个「机会」都想跟，结果样样浅尝、单单不透，年底复盘全是沉没成本	先算清该不该投、能赢多少：4 节点把金额区间、回款风险、流程节点提前算清
赢单模型 解决眼前生存	大单全靠运气，预测永远失真，利润被隐形损耗吞噬	让赢单可算、利润可控：8 节点标准动作，把「陪跑填坑」变成「精准打靶」
经营模型 解决长期利润	签完单就没人管，关系绑在个别销售身上，竞品随时低价反扑	把单次交易变成复购护城河：6 节点做深客户（关键人地图 · 高层互访 · 季度共创）
智能模型 解决组织传承	销冠一走业绩断层，新人上手慢，培养的人总被挖走	把销冠的脑子变成公司数字资产：6 步沉淀规则、案例与专属 Agent

一句话：别家教你「怎么卖」，我们陪你「把单打穿」。前者听完还是你一个人的事，后者把能力留在了你的团队里。

穿石成金 · 穿透销售

七 服务方案与实战案例

我们不卖通用模板，不搞流水线培训——只选契合的团队，由资深教练亲自下场，把打法长在你们业务里。

不求服务多数，只陪少数企业打赢硬仗

7.1 三步重度交付 · 一图看懂

从诊断到陪跑再到沉淀，能力一层层长进团队与系统里。

阶段一 全景诊断

筛选与入口

不盲目合作，先看看问题在哪。创始人 1v1 深度访谈 + 真实大单抽样复盘，输出《团队销售健康度诊断报告》。需提前提交真实在谈项目资料，不接受空对空交流。

阶段二 作战陪跑

核心服务

教练下场，在真实的枪林弹雨中重塑团队。赢单模型：参与项目周会，现场带你画关键人地图、做报价博弈、盯投标排雷；经营模型：制定大客户两年经营规划，建立季度高层互访与共创机制。

阶段三 智能底座沉淀

系统固化

人走了，陪跑结束，但能力留在系统里。把前两步提炼出的「公司规则、标杆案例、打单话术」喂给专属 AI 智能体，部署企业专属销售 AI Agent（支持私有化）。

服务路径建议

组合路径	一句话说明	适合谁
全景诊断	先双向筛选，看清问题结构	想摸清现状、评估是否引入深度陪跑的销售负责人
诊断 + 作战陪跑	诊断 → 教练下场打真单	面临生死大单、急需建立长期复购机制的重点团队
诊断 + 陪跑 + 智能底座	能力长在团队，再固化进系统	陪跑已见成效、想把销冠能力彻底变成公司数字资产的企业

为保证交付深度，**创始团队每年亲自陪跑的项目不超过 5 个**——需提前预约排期。具体费用按企业规模、项目复杂度与定制深度评估后，单独出具正式方案沟通。

穿石成金 · 穿透销售

7.2 阶段一 · 全景诊断：不盲目合作，先看看问题在哪

定位：诊断不是走过场，是双向筛选——我们判断你们的问题结构，你们判断我们是否真懂你们。任何一方觉得不合适，都不进入下一阶段。

核心动作	具体做法
动作一 · 创始人 1v1 深度访谈	与创始人 / 销售负责人深谈：业务结构、目标客户、在谈大单、团队现状与历史丢单复盘——听真话，不看 PPT
动作二 · 真实大单抽样复盘	抽 2–3 个真实大单，按四层逐层复盘：卡在哪一层、缺哪个动作、重来一次怎么打
门槛	需提前提交真实在谈项目资料，不接受空对空交流——这是对双方时间的尊重，也是判断合作诚意的第一道筛子

输出交付

《团队销售健康度诊断报告》：赢单盲区定位 · 经营漏洞清单 · 组织协同卡点分析。

服务档位

档位	单业务线	多业务线
适用企业	<30 人	≥30 人
复盘大单	2 个	3 个
交付周期	2 周	3 周

适合谁：想摸清现状、评估要不要引入深度陪跑的销售负责人。提交项目资料后，3 个工作日内预约访谈。

7.3 阶段二 · 作战陪跑：教练下场，在真实的枪林弹雨中重塑团队

定位：不是培训，是教练跟着你们打真单。学员主讲、教练追问；团队做动作，教练校准——肌肉必须长在团队身上。

双线并进	核心动作
赢单模型	① 项目周会现场穿透：定期参与项目周会，现场带你画关键人地图、理决策链、找隐性需求 ② 报价博弈推演：报价前推演客户砍价动机、竞品动作、让步交换条件 ③ 投标排雷盯守：投标前逐条扫标书废标红线与评分项，盯资质、授权、工期等生死线
经营模型	④ 大客户两年经营规划：重点客户两年经营目标与拆解路径，销售额、利润等核心指标落到季度，明确复购与增购来源 ⑤ 季度高层互访与共创机制：把单点关系变成组织级关系，把签单变成持续经营
输出交付	团队长出新肌肉 · 关键大单赢率提升 · 客户关系网建立 · 项目级复盘与打法沉淀

适合谁：面临生死大单、急需建立长期复购机制的重点团队。按团队规模与业务线数量分档，具体费用单独沟通。

穿石成金 · 穿透销售

7.4 阶段三 · 智能底座沉淀：人走了，陪跑结束，但能力留在系统里

定位：陪跑的终点不是教练离场，而是把陪跑期间提炼出的能力固化成企业数字资产——销冠离职带不走，新人照着做就能及格。

核心动作	具体做法
动作一 · 经验资产化	把前两步提炼出的「公司规则、标杆案例、打单话术」结构化：判断规则、红线清单、角色话术逐条入库
动作二 · 专属 AI 智能体训练	把资产喂给专属 AI 智能体，用真实场景测考校准，训练并上线企业专属销售 AI Agent（支持私有化部署）
输出交付	企业专属销售 AI Agent（支持私有化）· 标书自动排雷 · AI 策略推演 · 新人实时求教

数据安全
Agent 部署于企业自有环境，知识库与数据均不出企业，支持审计追溯。

能力来源
规则、案例、话术全部来自陪跑期真实战况——不是通用大模型，是你们自己的打法。

长期机制
每单复盘结论自动回流打法库，季度迭代规则与案例，组织能力持续复利。

7.5 我们不适合谁？——先把话说清楚，省得彼此耽误

不接「甩手掌柜」
如果老板或销售总监自己不投入，指望买一套工具或听两天课就能脱胎换骨，请勿打扰。

不接「赚快钱的项目」
如果团队只关注一锤子买卖，不在乎交付质量和客户长期复购，我们的体系不适合你。

不卖「通用大模型」
我们只做重度定制部署。如果你只是想要个能写总结的 ChatGPT，不建议花这个冤枉钱。

哪一个阶段戳中你，就从哪一个开始。我们不卖课、不画饼，只下场一起打你手里真实的单子。

穿石成金 · 穿透销售

7.6 实战案例：四则战报，对应四个模型

先算清、再打赢、再做深、最后沉淀。均为真实项目脱敏复盘；最后的旗舰案例展示 24 节点全覆盖。

战报 01 预测模型 · 央国企数字化 2000–3000 万级

砍掉假单，集中兵力一举中标

现状	同时跟 5 个大单，个个「快定了」，资源被摊薄，两个假性跟进、一个已错过流程。
介入	逐单建《项目预测卡》，砍掉两个假单，倒排资质授权与高层对接。
结果	主攻 1 单，2100 万一次中标，单兵产出翻倍

战报 02 赢单模型 · 金融科技 300–500 万级

把「陪跑局」打成「翻盘局」

现状	死磕技术部经理，方案改到第 6 版仍无进展，距开标只剩 3 周；真正拍板的副行长没找到，竞品已提前介入。
介入	连夜重画关键人地图；绕开技术纠缠，用「三年 TCO」打进财务部诉求，借闭门会直触分管副行长。
结果	450 万绝杀中标，阶梯报价死守 12% 利润底线

战报 03 经营模型 · 央国企数字化 1000–1500 万级

把「交付烂摊子」做成「超级提款机」

现状	一期 1200 万数据中台因需求变更成本超支，高层极度不满，二期 1000 万预算面临被砍；一把手半年没见我方负责人。
介入	建立《客户全景档案》，锁定新调任主任的政绩诉求；落地季度高层互访 + 技术共创，帮客户做成省级标杆。
结果	提前锁定二期 1500 万增购，并带来 2 家同级央企转介绍

战报 04 智能模型 · 保险科技 500–800 万级

销冠离职，不再等于业绩崩盘

现状	核心销冠突然离职，几个跟到一半的 600 多万大单全线停滞；新人翻几百页标书，照样踩废标红线。
介入	把中标标书与丢单复盘固化成「规则卡」，部署专属销售 Agent——策略一键推演、标书自动排雷。
结果	新人 1 个月独立接盘，销冠离场当年业绩持平，次年逆势 +20%

旗舰案例 · 24 节点全覆盖

XX人寿核心业务系统 + 数据中台 + 监管报送系统（1500–3000 万 · 废标清零）

客户底牌：总资产超 5000 亿、36 家分公司；预算已批、需求调研中；决策链横跨 7 类角色，此前多次因合规瑕疵出局。

打法：预测（流程与前置筹备倒排）→ 赢单（7 角色关键人地图 · 监管三层需求 · 价值定价 · 五类废标红线排雷）→ 经营（两年规划 · 季度高层互访）→ 智能（战况沉淀为规则集与专属 Agent）。

哪一个案例戳中你，就从哪一个开始。我们不卖课、不画饼，只下场一起打你手里真实的单子。

穿石成金 · 穿透销售

八 客户墙与关于我们

17 家真实合作客户 —— 穿石成金，让每一个中大型项目，都自带销冠。

服务过的客户（部分）

中国人民保险	华泰保险	中国人寿	新华保险
中华保险	中再集团	中邮保险	光大永明人寿
中英人寿	中信证券	中信建投	中金公司
民生银行	中石油	中石化	保利集团
航空工业集团		更多项目持续交付中	

行业覆盖：保险（寿险 / 财险 / 再保险）· 证券 · 银行 · 能源（油气）· 军工 · 实业集团，以及众多央国企与监管类客户。真实合作案例可经授权展示。

我们只服务一类团队

央国企数字化服务商（决策链长、审批复杂） · **金融科技软件团队**（长周期大单、依赖销冠） · **保险科技解决方案团队**（线索不少、落单难）——只选愿意开放真实项目、投入核心团队、接受长期共建的客户。

为什么叫「穿石成金」

穿石 · 滴水穿石

中大型项目销售没有捷径，靠持续穿透决策链、隐性需求、组织协同的耐力与定力。

成金 · 点石成金

用方法论 + Agent 把普通销售变成销冠，把零散经验沉淀为可复制的组织能力。

关于我们

北京穿石成金科技有限公司，品牌「穿透销售」——一家把销冠经验沉淀为企业 AI 智能底座的公司。通过预测、赢单、经营、智能四大业务场景模型，把销冠脑子里的经验变成团队的标准动作：用系统预测确定性，帮团队打赢大单，把能力留在组织里。

真诚 · 专业 · 靠谱 —— 不只是写进合同，更是每一个项目交付时的底色。

穿石是路 —— 持续穿透；成金是果 —— 创造价值。

穿石成金 · 穿透销售

九 客户高频疑问 & 应答

合作前，你大概率会问这几个问题。我们直接说人话，不绕弯。

Q1 市面上销售课很多，你们和别人有什么不一样?

大部分课程教的是通用 B 端销售和海外理论。我们专门打「长周期、多决策人、体制内复杂组织」的政企大单——要过合规风控、多部门联合拍板，打法完全不同。且很多讲师没有千万级政企项目的一线操盘经验；这套体系来自多年软件大厂销冠实战，方法都在同类项目里反复验证过。

Q2 这套方法适合我们团队吗?

如果你们在做百万以上的央国企、金融信息化项目，又经常卡在高层推不动、看不清客户立场、跟了大半年没进展——这套体系就是为你准备的。反过来，短平快、单人就能拍板的小单，帮助不大。可以先做一次诊断，我们帮你判断值不值。

Q3 训战之后，团队会不会学完不会用?

我们不是单向讲课，而是训战结合：拿你手里的真实项目现场拆解，输出能直接用的决策链地图与模板，课后还有一段答疑与陪跑。**方法不落在你自己的项目上，就不算交付完成。**

Q4 能不能保证赢单?

不能，也不承诺——大项目变量太多，没人能打包票。我们能承诺的是更可兑现的三件事：① **帮你看清项目风险**，更早判断加注还是止损；② **帮你减少无效投入**；③ **帮你提升重点项目赢率**。赢率会变好，但绝不是稳赢。

客户领导视角

判断一家赋能机构，看三件事：是不是真在一线打过这类大单、方法在本行业验证过没有、能力能不能留在组织里。这三条，前面章节都用真实案例回答了。

穿石成金 · 穿透销售

附录 销售团队健康度自测表

20 题对应 15 个能力模块（自我 4 · 客户 5 · 组织 3 · 目标 3）+ 47 个穿透点，按四层逐项打分，再相乘看赢面。

赢率 = 自我能力 × 客户洞察 × 组织能力 × 目标管理

每题 1–5 分（1 = 非常不符合 → 5 = 非常符合）；四层分别汇总后相乘，得到综合赢率。得分越低，越说明你正卡在我们能帮上忙的地方。

维度	自测问题	得分（1–5）
策略	我们有清晰的客户分层和进攻策略	
触达	销售能快速识别决策链并接触到关键人	
需求	销售能挖掘出客户的隐性需求	
方案	方案能打动客户，客户觉得「你懂我」	
报价	我们有科学的报价体系，不会随意降价	
投标	我们有标前引导能力，不被动应标	
合规	我们了解中大型项目的废标红线	
交付	销售承诺的都能兑现，客户满意度高	
经营模型	签约后我们对老客户有清晰的经营策略与季度计划	
复购	我们有系统的存量客户经营体系	
增长	我们的销售能力是可复制的	
Agent 化	我们已将方法论或销售流程工具化、自动化	

低分维度 → 对应服务建议（对号入座）

低分维度	对应问题信号	我们怎么帮你
策略 / 触达 / 需求	看不清决策链、摸不准客户要什么	① **诊断 + 方法论**：一次攻坚诊断点出根源，用四层穿透重塑打法
方案 / 报价 / 投标	大单跟半年没动静、总在门槛上出局	② **销冠实战陪跑**：销冠真人下场，关键节点陪访 / 陪谈
合规 / 增长 / Agent 化	销冠一走业绩断层、打法难沉淀	③ **企业专属 Agent**：把规则卡与赢单经验固化成常驻企业专属 Agent

想要完整版自测表与诊断建议?

完整版《四层穿透自测表》（20 题 · 15 个能力模块 · 47 个穿透点）与针对性穿透诊断建议，可通过官网 www.chuansales.cn 在线自测，或联系「小穿客服」获取。

穿石成金 · 穿透销售

先读懂，再利他。

车灯只能照亮 50 米，但足够你开完全程。

让每一个中大型项目，都自带销冠

穿石成金·穿透销售

北京穿石成金科技有限公司

品牌：穿透销售

官网：www.chuansales.cn ｜ 视频号：穿透销售

业务咨询：请联系「小穿客服」