CRM · 商机 / 合同

商机漏斗卫生 + 合同变更检查表

补齐报价回款之前的销售侧：阶段定义与证据、合同变更影响评估，以及交期承诺能否说清依据。

适用销售 / 商务 / 交付　**补齐**漏斗 · 变更 · 交期依据　**版本**v1.0 · 2026-10

> 与《报价审批》《回款计划》联用。漏斗不卫生，后面的预测与回款计划都是空中楼阁。

一、阶段定义（先统一语言）

阶段	进入条件（证据）	退出 / 赢单条件
线索	来源可查 · 初步需求一句话	转商机或关闭原因
需求确认	关键干系人 · 预算量级 · 时间窗	可出方案 / 报价
方案 / 报价	正式报价单版本号	客户书面反馈或失效
商务谈判	合同草稿或条款争议清单	签约或丢单原因
赢单	盖章合同或等效确认	转订单执行

二、合同 / 订单变更检查

☐	检查项	为什么
☐	变更影响价格 / 交期 / 范围已评估	防止无声蔓延
☐	发货中 / 已开票行的处理规则明确	避免三流各改各的
☐	客户确认方式可审计（不是口头）	纠纷时有据
☐	回款计划是否重算	变更常冲里程碑款

三、交期承诺依据（ATP 思路）

承诺类型	至少要能回答	不可接受
现货 / 库存可发	可发库存与质检状态	销售记忆「仓里有」
排产可承诺	产能窗口或供应可视	拍脑袋加一周
长交期外购	供应商答交或历史交期	合同先签再找货

> **预测准确率之前：**先让每个阶段的「必填证据」真的必填，否则准确率考核只会逼出假推进。