



东江集团 销售预测

适用范围 模塑一体业务·商品模业务 适用角色客户经理·赛道总监·CEO·系统管理

Roy 2026-04

2026年4月

销售预测

管理对象概述

双版本预测机制

异常触发机制

PDCA 流程详述

角色职责

系统对接关系

销售预测 | 管理对象概述

模塑一体业务

类型	口径
目标承接结构	·量产（最稳）+ 模具开发（已接单未量产）+ 机会池（H Potential及以下）三类加总 ≥ 年度目标
预测机制	·机会双版本：商机创建时开始主观滚动预测；报价进入 H Potential 时 CRM 强制更新精度版（含该项目生命周期内的销售分布）系统自动对比两版本，有差异即实时推送赛道总监， 同时提供赛道维度给CEO
接单达成	·机会池-->Secured（模具开发）的转化质量。先接单，再模具销售，再产品销售，三者有时间差，重点关注 接单节奏 ，Secured视为模具开发的起点
呈现维度	·模具接单套数 · 模具销售金额 · 产品销售金额
量产预测	项目部计划量产日期驱动，客户经理参与 全程预测更新

商品模业务

类型	口径
目标承接结构	·量产（在制品销售计划，运营主导）+ 机会（客户经理接单目标 vs 实际接单）
预测机制	·机会无双版本：无双版本机制，目标直接对比实际接单，逻辑相对简单
接单达成	·实际接单 vs 固定接单目标（客户经理接单目标 / 利润中心接单目标），是真正的目标达成率对比
呈现维度	·在制品销售计划，取决于 内部运营水平 ，客户经理不参与
量产预测	项目部计划驱动，客户经理 不参与 预测更新，仅对机会商机预测

销售预测 | 接单健康度

三个核心

类型	口径
剩余缺口	·年度目标-量产预计收入-模具开发预计收入（含刚 Secured 尚未建项目的）
机会覆盖率	·当前机会阶段未 Secured 商机加权金额/剩余缺口 (≥ 1.5 倍 健康 · < 1.5 倍 告警)
月度转化节奏	·剩余缺口 \div 剩余月数= 本月需转化金额（动态更新） 本月25号前未见 H Potential \rightarrow 告警

销售预测

管理对象概述

双版本预测机制

异常触发机制

PDCA 流程详述

角色职责

系统对接关系

预测机制 | 模塑一体业务

类型	内容
目标承接滚动预测(年初至当下)	·商机创建时强制填写,客户经理基于主观判断填写预计接单时间点和金额,代表最初的主观估计。是全年目标承接的基准。
H Potential 强制更新	·报价进入 H Potential 时, CRM 强制要求客户经理提交精度版预测, 系统自动对比两版本, 有差异即实时推送赛道总监, 同时提供赛道维度给CEO
H Potential 版 (精度版)	·基于实际报价数据更新, 精度更高 版本二 < 版本一 → 产生缺口, 赛道总监介入 版本二 > 版本一 → 超预期, 好消息
按月保留历史版本	·系统每月保留预测快照, 防止修改造假。允许更新时间点和金额, 但历史版本不可删除, 年底可追溯每次修改记录
基准销售数据	·模具开发与量产基准数据不允许修改, 机会基准数据 允许迁移 到新机会商机上, 赛道总监审批, 系统管理员调整

销售预测

管理对象概述

双版本预测机制

异常触发机制

PDCA 流程详述

角色职责

系统对接关系

销售预测 | 异常触发机制

自动告警触发 事件驱动

类型	口径
双版本差异告警	·模塑一体-->报价进入 H Potential 时, 精度版 vs 主观版有任何差异, 立即推送赛道总监 (不设金额阈值, 多了少了都推送)
25号接单预警	·模塑一体-->每月25号, 系统检查本月预计接单的机会--若尚未出现对应的 H Potential 报价, 视为接单风险, 自动推送赛道总监
机会池覆盖率告警	·模塑一体-->机会池覆盖率 < 1.5倍时, 系统自动告警, 路由至经营分析PDCA
接单目标偏差告警	·商品模-->月度实际接单 vs 目标接单出现偏差 (小于100%), 系统自动告警推送赛道总监
销售目标偏差告警	·模塑一体-->月度实际销售vs 目标销售出现偏差 (小于100%), 系统自动告警推送赛道总监
预测准确率告警	三阶段加权预测准确率 < 85%, 系统自动告警, 路由至经营分析PDCA

月度固定复盘

类型	口径
销售督导例会 (CEO主导)	·每月固定, 关注整个赛道的机会池健康度、接单达成趋势、缺口风险。覆盖模塑一体三阶段业务看板和商品模接单目标达成率
客户经理层月度复盘 (赛道总监主导)	·每月固定, 赛道总监逐一核查每个客户经理的机会推进情况: 是否按节奏转化、双版本差异有无跟进、上月预警有无处理
目标修改审核 (月度汇总)	·当月发生的机会商机目标迁移请求, 赛道总监在月度复盘时统一审批确认, 系统管理员执行迁移

销售预测

管理对象概述

双版本预测机制

异常触发机制

PDCA 流程详述

角色职责

系统对接关系

销售预测 | Plan – 年初准备与滚动预测

步骤	内容/要求	负责人	时效
P1-年初目标承接	·客户经理对每个量产，模具开发和机会的商机填写预计接单时间点和销售金额，加总覆盖年度目标，形成基准目标；	·客户经理（模塑一体）	·年初一次性
P2-H Potential 强制更新预测	·报价进入 H Potential 时，CRM 强制弹出精度版预测填写，系统自动对比两版本，差异实时推送赛道总监	·客户经理（模塑一体）	·H Potential时
P3-月度预测更新	·每月客户经理更新各机会的预计接单时间点和金额（如有变化），系统生成月度快照	·客户经理	·每月初
P4-25号节点自动检查	·系统在每月25号自动扫描：本月预计接单的机会中，是否已出现对应 H Potential 报价，未出现则自动生成告警推送赛道总监	·CRM自动	·每月25号

销售预测 | Do – 复盘会议执行

步骤	内容/要求	负责人	时效
D1-单点告警处理	·赛道总监收到双版本差异或25号预警后，判断风险等级：可自行处理（与客户经理沟通调整）或上升至CEO，处理结论录入CRM	·赛道总监	·收到告警后2日内
D2-客户经理层月度复盘	·赛道总监逐一核查每个客户经理：机会推进节奏、双版本差异跟进情况、上月告警处理结果、商品接单达成率，产出任务派发	·赛道总监	·每月固定
D3-赛道层月度复盘	·CEO主导，关注整体赛道机会池健康度、接单节奏、缺口风险，模塑一体三阶段业务数字看板，商品模目标达成率。产出策略性决策	·CEO	·每月固定
D4-目标迁移审批	客户经理提交机会商机目标修改请求（用新机会替代旧机会），赛道总监审批。模具开发商机和量产商机任何情况下不允许修改目标	·赛道总监	·月度复盘时

销售预测 | Check – 执行跟踪

跟踪对象	跟踪内容	负责人	时效
C1-机会推进跟踪	·客户经理按节奏推进机会转化，确保本月预计接单的机会在25号前出现 H Potential 报价，系统监控推进节奏并记录	·客户经理	·持续
C2-缺口补充跟踪	·当机会延误或金额缩水产生缺口时：1、客户经理寻找新机会替代，提交目标修改请求；2、赛道总监重新分配商机	·客户经理	·告警后1周内
C3-目标迁移执行	·赛道总监审批目标修改请求后，系统管理员执行机会商机目标迁移，更新目标承接基准，生成新快照	·系统管理员	·审批后2日内
C4-预测准确率月度核查	·月末系统自动计算三阶段加权预测准确率（前20%+中30%+后50%），与85%基准对比。低于85%触发经营分析PDCA	·系统自动	·月末自动

销售预测 | Act — 改进落地

项次	内容	负责人	时效
A1-预测方法改进	·若双版本差异持续偏大，说明客户经理主观版系统性偏乐观，赛道总监与客户经理复盘预测习惯，调整年初填写标准	·赛道总监	·季度复盘
A2-机会质量提升	·若机会池持续覆盖不足，说明线索和商机质量问题，路由至 商机推进异常PDCA 处理，从源头补充高质量机会	·赛道总监	·月度汇总
A3-目标结构优化	·若某类机会（如某客户、某赛道、某产品）持续转化率低，赛道总监上报CEO，讨论是否调整年度目标结构和资源分配	·CEO	季度复盘

销售预测

管理对象概述

双版本预测机制

异常触发机制

PDCA 流程详述

角色职责

系统对接关系

销售预测 | 角色职责

角色	职责
客户经理	<ul style="list-style-type: none">·年初对每个机会填写预计接单时间点和金额（强制，形成承接基准）·模塑一体报价进入 H Potential 时强制更新精度版预测·模塑一体每月初更新机会预测，确保本月25号前推进预计接单机会进入 H Potential·模塑一体机会延误或缺口时，寻找新机会替代并提交目标修改请求·商品模业务按月对比接单目标与实际接单，上报偏差原因
赛道总监	<ul style="list-style-type: none">·模塑一体收到双版本差异告警或25号预警后2日内处理，判断是否上升·主导客户经理层月度复盘，逐一核查机会推进情况·模塑一体审批客户经理提交的机会层目标修改请求·机会池覆盖不足时，路由至商机推进异常PDCA或上升至高层·参与赛道层月度复盘，销售督导例会向CEO汇报赛道整体状况
CEO	<ul style="list-style-type: none">·主导赛道层销售督导，关注整体机会池健康度和接单节奏·接收赛道总监上升的高风险告警，做策略性介入决策·决策是否调整年度目标结构和资源分配·查看模塑一体三阶段业务数字看板（剩余缺口/机会池覆盖/月度节奏）和商品模接单达成率
系统管理员	<ul style="list-style-type: none">·执行赛道总监审批通过的机会商机目标迁移，审批后2日内完成·维护目标承接基准快照，确保历史版本完整保留·配置25号自动检查规则和预测准确率计算逻辑·模具开发商和量产商机基准锁定，拒绝任何修改请求

销售预测

管理对象概述

双版本预测机制

异常触发机制

PDCA 流程详述

角色职责

系统对接关系

销售预测 | 系统对接关系 (CRM-运营系统APS)

模塑一体业务

类型	口径
CRM 输出方向	<ul style="list-style-type: none">·CRM预测数据 (滚动预测版 + H Potential精度版) → 利润中心经理 + PMC 作为生产计划参考
运营系统反馈方向	<ul style="list-style-type: none">·APS/ERP/PM实际出货和计划数据 → 反写回CRM, 用于预测准确率计算和出货跟踪·业务机会阶段 (H Potential以前) 的预测数据也参与计划参考, 全阶段数据均有管理及运营价值

商品模业务

类型	口径
CRM 输出方向	<ul style="list-style-type: none">·H Potential之后的报价数据 → 推送给APS作为排产依据·H Potential之前的机会数据不参与排产, 暂不作计划参考
运营系统反馈方向	<ul style="list-style-type: none">·APS/ERP/PM实际出货数据和计划数据→反写回CRM, 用于预测准确率计算和出货跟踪·SAP订单数据→反写回CRM, 用于计算接单达成率 (实际接单 vs 目标接单自动对比, 无需客户经理手动录入)



東江集團(控股)有限公司

TK GROUP (HOLDINGS) LIMITED