

速查卡（四张 · 打印后沿框裁开）

从《七成在机制》里摘出来的四张卡：**八维判据**、**红了先动哪一步**、**判色三句话**、**汇总怎么读**。

打印后沿虚线框裁开，贴在工位上。

卡1 · 八维判据（照什么）

用法：拿书末那一页体检表，每一维对着这一行自问。**拿不出依据的那一维，判红。**

- D1 获客触达 | 客户是等来的，还是找来的？厅堂开口做了几户，存量客户主动约了几户。
- D2 需求诊断 | 你问的是“要不要这款产品”，还是“这笔钱打算怎么用”？问诊记录里有没有真实需求。
- D3 方案适配 | 客户最后买的东西，和他当初说的风险、期限、目标，对得上吗？
- D4 成交转化 | 聊得好的客户，为什么没买？断在哪一步。
- D5 留存与转介 | 持有期里你联系过几次，聊的是资产还是权益？临期客户你聊的是安排，还是续存？
- D6 考核导向 | 考核的权重，落在经营动作上，还是只落在时点的数上？过程动作计不计分。
- D7 数据可见 | 记录能不能说明“做得怎么样”，还是只说明“做过没有”？复盘的时候有没有依据。
- D8 队伍能力 | 动作有没有人看得见、有人纠？靠什么纠的。

卡2 · 红了，先动哪一步

用法：体检表上判出红的那一维，只从这里找那一行。**红在 D6-D8 先动机制，红在 D1-D5 先动动作。**

- D1 | 把开口和触达做成能照做的动作：开口有对照，存量按沉睡、低效、高价值分层走。
- D2 | 用财务问诊三问，把“客户说没需求”翻译成“还不知道他真实的需求是什么”。
- D3 | 按风险、期限、目标三栏取交集，先纠错配，再谈产品多少。
- D4 | 走一遍转化五步（开口→问诊→配置→解答疑惑→采纳），重点补“解答疑惑”这一关。
- D5 | 持有期排经营节奏，不只在任务窗口联系；到期前置一步聊安排；转介逐条补信号、归属、能力、场景四个断点。
- D6 | 本网点先把过程覆盖率纳入对照口径，**先看、先别扣分**；全行那根指挥棒要向上推。
- D7 | 先把要记的东西定下来，把记录写到能接手；再看现有的位置够不够用。
- D8 | 陪访四看（看开口、问诊、配置、成交），当场看、回来纠；带练分新人和老手两层，纳入日常。

速查卡（第二页）

卡3 · 判色三句话

绿——三样齐：动作有、数据看得见、机制撑得住。**三样缺一样都不能标绿。**

黄——做了，但没做对；或者做了，但没有支撑。（动作变形／数据有而机制没跟上／机制方向对而权重太低）

红——压根没长出来，或者被机制按灭。（动作不存在／动作存在但机制在反向使劲）

四条边界

① 有动作、没数据 → **判黄**（看不见的动作撑不起来）

② 有数据、没质量 → **判红**（比没有动作更麻烦，会让诊断失真）

③ 机制对、动作没跟上 → **判黄**

④ 动作对、机制在反向使劲 → **判红**

三条纪律：判整个维度不判单点 | 判当下不判历史 | **判动作和机制，不判业绩**

卡4 · 汇总怎么读（网点负责人）

谁来汇总：负责人自己一个一个问过来，别让大家先填好再收上来。汇总不是收集，是访谈。

多久一次：一个季度到半年一次。**第一次现在就做——**第一次不求准，只求有个基准。

怎么落：一张纸，横行八个维度，竖列每个人，一人一列填颜色；填完，一行一行横着看。

只看一件事——看分布，不看小数。 同一个维度上，**一半以上的人不是黄就是红**，那就是集体信号。到这一步，别再盘这是谁的问题——**这已经是机制的问题。**

三件不要做：不要排名（一排，它就变成绩效体检了） | 不要只汇总不判读 | 不要汇总一次就锁死