LongArena 龙之竞技场

RESEARCH COLLABORATION
研究合作 · 2026

学术研究合作邀请

B2B销售团队在复杂的企业销售中如何做选择

一份来自真实培训课堂的行为数据

361 个小组

19,733 步销售动作

78 个完整决策链场景



LongArena 白皮书研究组
bill.bai@long-arena.com
www.long-arena.com/research/b2b-sales-whitepaper
2026年10月

供学术交流
不含任何企业名称与学员个人信息

1 这份数据是什么

在我们的销售模拟平台 SalesNail 上，企业培训课堂以分组对抗的方式进行：每个小组扮演一家公司的销售团队，攻关一家由 AI 扮演的客户公司——从 CEO 到采购、技术、财务的十几到二十几位决策人，各有职位、立场和需求。小组手握有限的行动预算，自己决定先拜访谁、花时间摸清谁的态度、何时提交方案、把预算押在哪个采购项目上。三轮博弈，每一步都被系统记录。

我们从中固定了一个经独立验收的研究样本，作为一份白皮书的唯一数据源。过去研究销售行为，主要靠问卷、访谈和事后回忆；这份数据记录的是人们在真实情境里实际怎么做。

78	361	1,776	19,733	1,281
真实培训课堂	有行为的小组	课堂入场人次	获批销售动作	AI 客户决策人

几个名词：NPC＝AI 扮演的客户决策人，分关键决策人、参与决策人、非决策人；卡牌＝一个销售动作（拜访、饭局、方案、商务洽谈），打出即消耗行动点数；点数＝小组的行动预算，天然不够用；剧本＝一场模拟的场景设定（卖方行业、买方客户、采购项目、决策人阵容）。

2 为什么值得研究

是行为，不是说法

每一步动作有时间、对象、成本和审批记录，可复算、可回溯，不依赖任何人的回忆或自我报告。

有完整的客户决策链

销售学讲的"采购中心""决策链"在这里是看得见的结构：每局中位22位决策人，谁参与哪个项目、谁说了算，都可分析。

有规模，也有对照

78个课堂、58个不同剧本、跨2024至2026年。同一剧本下不同小组的策略路径，构成控制了场景变量的自然对照。

样本怎么固定、怎么验收：78个课堂的名单一经确定即冻结，不随生产数据更新而增删；22个行为与配置数据集逐课切出，文件经哈希校验；逐课主表汇总人数、分组、动作量与场景行业；抽取与筛选由独立复核重新计数通过。数据包附带离线核验脚本，本文所有汇总数字都可一键复算——您不需要相信我们，只需要复算我们。

3 可以研究的问题

按学科方向分组。每个问题都附一句"数据里现成有什么"。

销售学与市场营销

1 销售人员如何在客户组织里找人、排序、深耕?

99.4%的小组都触达过关键决策人——"找得到"不构成差异，差异在顺序、深度和资源分配，都可精细刻画。

2 什么时候该给方案?

"诊断先于处方"的经典命题，第一次有了大样本检验的机会：每个小组首次方案动作之前，是否与对应关键决策人有过接触。

3 资源是撒胡椒面还是集中押注?

预算被设计为不够跟进所有项目，取舍是强制性的；各组预算在不同项目间的集中度及其轮次迁移都可度量。

组织行为与团队研究

4 团队如何做集体决策?

平台规则是"全员可见、共同决策、单点执行"，提交者只是当值操作员——共享操作员制度下的团队行为如何度量，本身就是好问题。

5 突发变故下团队如何调整?

第三轮通常发生设计好的冲击：客户高层变动，此前投入可能归零。转向还是加码，是天然的"冲击—适应"研究场景。

管理学与战略

6 有限资源下的探索—利用权衡

第一轮广泛探索、第二轮必须聚焦。首轮探索广度与后期聚焦程度都可量化，可研究两种倾向的分布、转换时机与情境依赖。

7 审批作为管理干预

每条动作都要经讲师或自动规则批准才生效。74个课堂人工审批、4个自动审批，构成天然对照。

教育学、方法与其他

8 班级规模与演练深度

样本天然分为4–9人小班（20课）、10–30人标准班（37课）、31人以上大班（21课）。

9 信息不对称作为教学设计

学员"盲人摸象"、讲师全局看板并选择性广播战报——这种设计对行为和学习的影响，是独立的教学研究对象。

10 过程挖掘与平台数据的方法学

19,733步带时序、对象、成本的动作序列，是过程挖掘的理想素材；便利样本、游戏内生性如何诚实处理，是方法学上的真问题。

4 我们已经看到的

以下数字可从数据包直接重算，但尚未完成全部研究审核，只作候选线索——这也是希望与您共同把关的原因。

每组动作量高度集中

中位53次有效动作，一半的小组落在46–61次之间。收紧的分布首先反映预算机制，而不是"所有团队一样努力"——解读时必须先扣掉机制因素。

几乎人人找得到关键人

358个有目标动作的小组中，99.4%至少触达过一位关键决策人，中位触达5位（局内中位共6位）。竞争不发生在"找不找得到"，而发生在别处。

预算真的很紧

每组起手24点，每轮上限约35–40点，一次动作中位消耗2点。整场大约50多次动作，必须用在对的人、对的事上。

审批通过率99%

更可能的解释是讲师以鼓励演练为主、打回成本高，而不是所有动作都质量高——需要按课堂分层复核。

5 您能拿到什么

- ✓ **一份固定、可复核的数据包**
  名单与文件经哈希验收并冻结，附指标字典、逐课主表、机器可读的行为数据集和可复跑脚本。不需要申请经费买数据，也不需要自己采集清洗。
- ✓ **与工程团队直接协作的补证通道**
  消息语义、模拟胜负等深层证据目前不可用，但保留接入方案；作为合作的第二阶段开放，而非首批门槛。
- ✓ **分析过程全部留痕**
  每张图表标注数据快照编号、脚本指纹、分母与缺失率；任何一位复核者都能重跑同一个数字。
- ✓ **双轨产出**
  学术论文做深度，企业白皮书做影响力；两类成果并行，互不等待。
- ✓ **赶得上基金申请季**
  11月内启动的合作，其初步结果可写入您2027年3月国家自然科学基金申请的前期基础。
- ✓ **署名与致谢按贡献**
  论文作者顺序由学术贡献决定；白皮书按惯例署名研究机构与致谢合作方。

数据边界会写进协议附件：便利样本，不做全国推断；模拟不等于真实交易；消息正文与胜负结果暂不可用；约一成动作缺成本值，按未知处理。这些限制我们主动讲在前面，也请您在引用时保留。

6 我们需要您承诺什么

1 **签署数据使用与发表协议**
明确用途限于本研究、原始数据不出课题组、不向任何第三方转发个体记录。

2 **遵守匿名化与小样本保护**
公开分层至少10家经核实组织、30个小组；不做任何个人排名；不尝试还原企业与个人身份。

3 **分析计划预注册**
指标定义、剔除规则与权重在看结果之前锁定；保留敏感性分析，不做事后挑选。

4 **发表前给我们两道复核**
统计复核（重跑关键数字）与隐私复核（措辞与识别风险）。复核只针对事实与合规，不否决学术结论。

7 怎么参与

1 **45分钟线上交流**
我们带着数据和候选问题来，您带着兴趣来。

2 **对齐一至两个问题**
建议从已就绪的候选入手：决策链触达的序贯模式，或探索—聚焦的资源配置。

3 **签署协议、收到数据**
签约后一周内寄出数据包副本与指标字典。

4 **首次工作会**
确定分析计划、分工与产出时间表。

时间点

首批合作窗口开放至 **2026年11月30日**。12月起，无论是否有合作方，我们都会启动第一轮描述性分析；这之后加入的合作者仍然欢迎，数据依旧开放，只是第一轮基线结果已经算好——您可以从更高的起点开始。

几个常被问到的问题

发表需要经过你们同意吗？ 不需要"同意"，但需要两道复核：统计复核重跑关键数字，隐私复核检查措辞与识别风险。复核只针对事实与合规，不否决学术结论。

可以同时有多位合作者吗？ 可以。按研究问题分轨推进，选题出现重叠时由我们先出面协调，避免撞车。

数据能用于教学吗？ 脱敏后的聚合结果和匿名化的策略路径示意可以进课堂；个体级原始记录不可以。

以后会有新的样本吗？ 本样本冻结不变。未来年度的样本将另行固定和发布，既有合作者优先获得。

联系与核验

LongArena 白皮书研究组 · 联系邮箱：bill.bai@long-arena.com

项目网站：www.long-arena.com/research/b2b-sales-whitepaper

数据包固定编号 b2b-whitebook-78-v1.1，随包附离线核验脚本，所有汇总数字均可一键复算。