



纷享销客
移动销售管理专家

中国 智造

CRM助力中国企业数字化转型

目录

CONTENTS

01

系统定位

02

核心场景

03

客户案例

CRM能为企业做什么？

拓展营销手段，网络天下商机

掌控终端辅助经销商运营与经销商共同成长；

高效生态
体系

开源获客

客户资源
企业化

客户作为企业最重要的资产，需要一套专业的系统打造公司化客户主数据平台；

多渠道采集客户服务请求，流程化提升服务效率，大数据提升产品质量

智能化
服务

业财一体化
履约

精细化
跟进

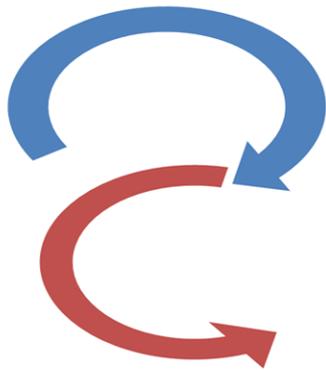
营销方法落地系统，精细化跟进，让一切尽在掌控之中

通过CRM系统激活企业固有的IT资源，如：ERP、OA、PLM、BI等系统，使企业之间的运营数据高效打通，让信息在各个部门之间能够实现高效对称，大大提高企业以客户为中心的运营管理效率；

CRM系统发展趋势

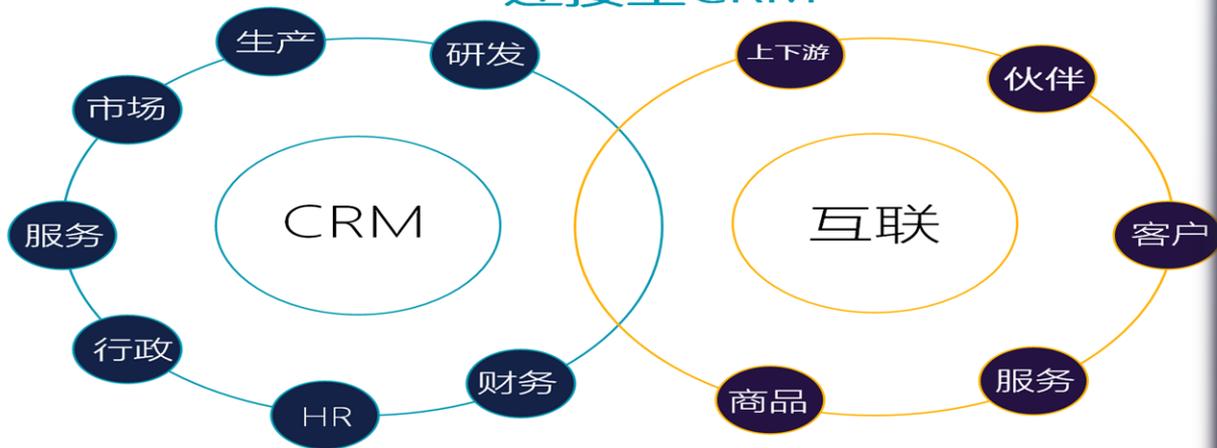


传统CRM



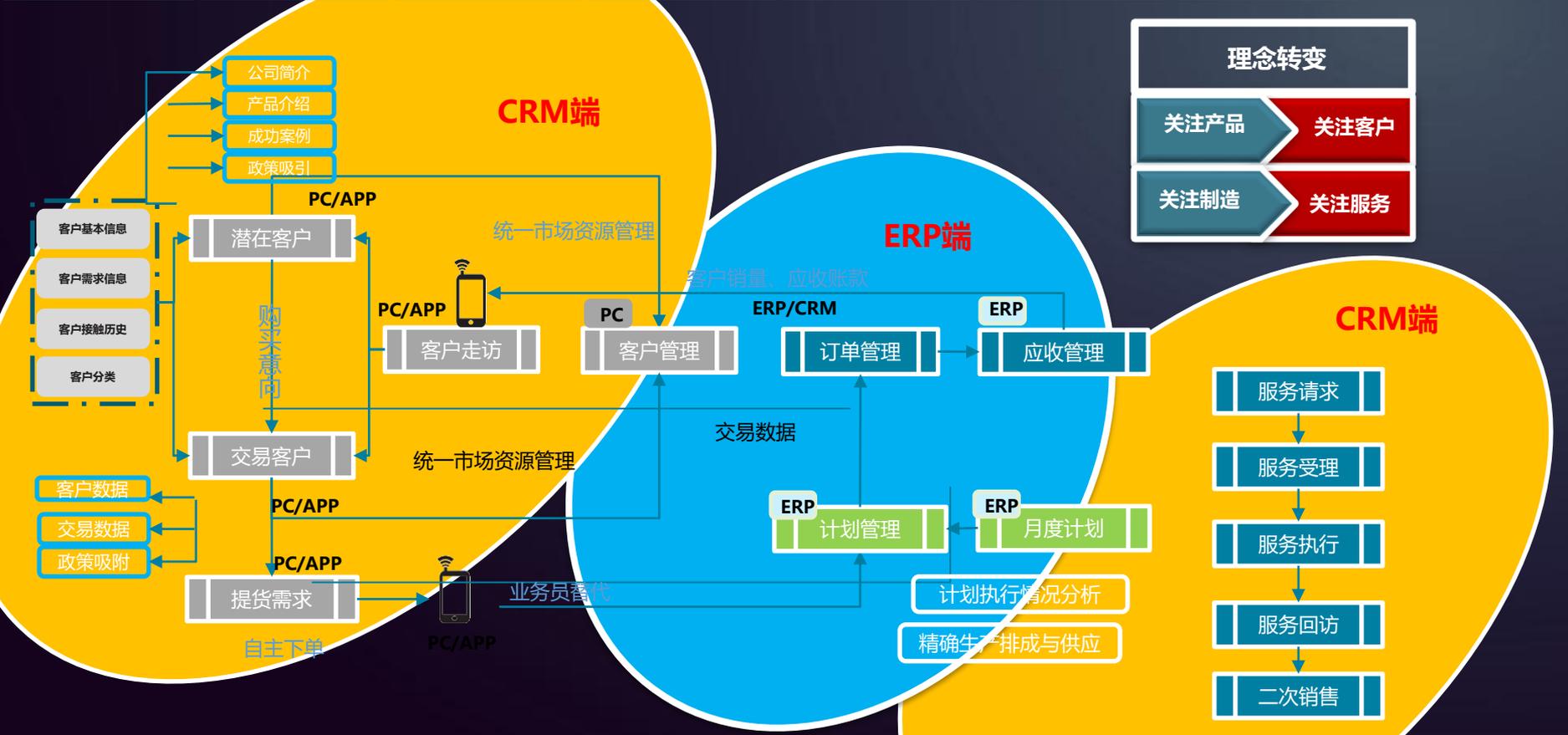
单项效率工具

连接型CRM



上下游协同工具

未来CRM在企业信息化版图中的定位



场景一：获客系统——全渠道获客数据归集，建立企业线索库、私域流量池

帮助企业全渠道获客，系统内置营销方法，沉淀营销资料、追踪线索来源渠道，自动生成市场活动投入产出比。



场景一：获客系统——会议营销举例

研讨会、沙龙、行业论坛、客户大会、展会等会议活动数字化管理，覆盖会前-会中-会后，实现自动化的会议活动全流程闭环管理，助力企业提升会议销售效率。



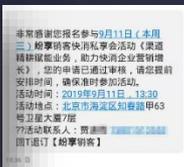
- 筹备线下会议：
会议主题、内容、嘉宾
会议时间、地点等



- 企业专属的会议邀请海报



- 客户报名留资



- 自动会议提醒



- 现场扫码签到
- 出示门票签到
- 代客签到

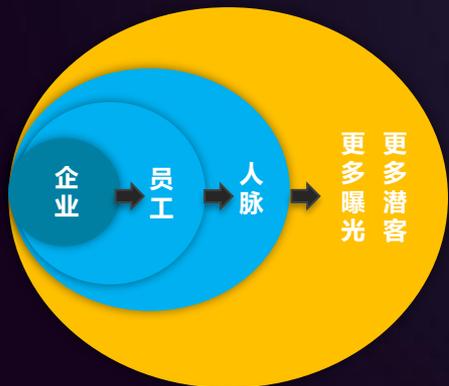


- 线索自动分配销售
- 第一时间跟进，快速成交

客户行为轨迹追踪，自动化打标签，
客户报名资料自动沉淀至CRM，自动分配，跟进成交

场景一：获客系统——全员营销举例

裂变式营销全过程，每一个员工都是营销裂变点和流量入口，全员获客



市场部下发推广任务

- 会议邀约
- 宣传软文
- 互动海报

员工一键转发推广

- 员工在营销通移动端
- 收到任务通知可一键转发

微信裂变传播

- 微信群
- 微信朋友圈

推广效果实时查看

- 员工推广情况
- 内容传播效果
- 线索获取进展

场景二：客户管理

客户资源企业化，基于客户的信息采集，构建客户评分模型，基于评分等级的差异化服务策略

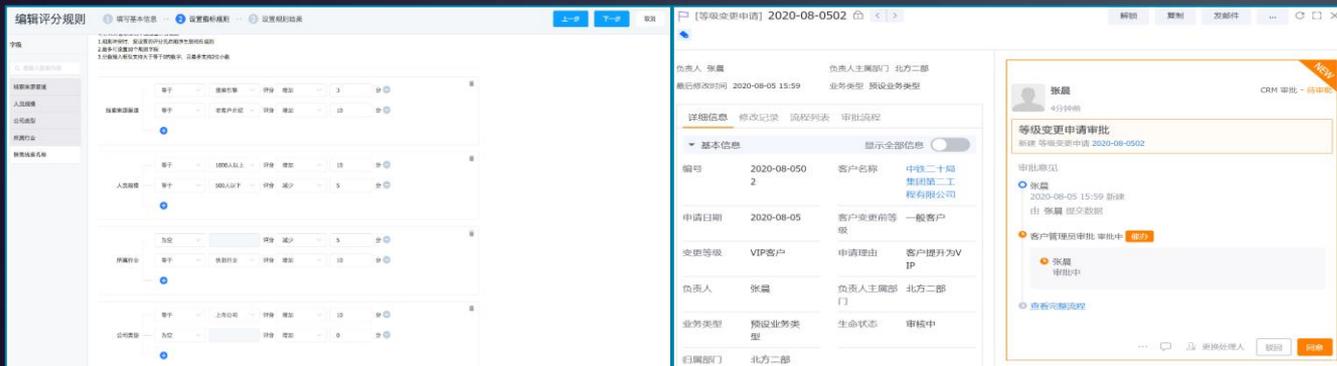
静态基础信息收集

- 客户基础信息
- 联系信息
- 企业采购信息
- 企业的基本经营信息
- 产品及技术信息
- 主要供应商信息
- 客户的发展战略信息

动态营销业务属性获取

- 通过客户在系统中的营销、购买、服务等行为构建客户的动态属性
- 基于企业客户价值评定指标（如成交贡献金额等）
- 客户进行中的商机计划信息

构建客户评分模型



等级阶梯	差异化服务设定			
	销售资源配比(销售策略)	产品差异(价格策略)	服务范围及响应程度(服务策略SLA)	维护模式(客户经营策略)
战略	资深销售跟进，有特定商务预算，新业务的快速响应	产品提供优先级高，产品资源优先提供、折扣最低	响应度最高，问题解决周期最短	更优质报告，新品的推荐，扩展服务提供，定期回访
关键	优秀销售跟进，特定商务预算，新业务的快速响应	产品提供优先级较高，产品资源优先提供、折扣较低	响应度较高，问题解决周期较短	高品质报告，新品的推荐，部分扩展服务提供，定期回访
重要	优秀销售跟进，少量商务预算，新业务的快速响应	产品提供优先级一般(高于正常)，特殊审批后资源优先提供、折扣一般	响应度较高，问题解决周期较短	一般质报告，新品的推荐，部分扩展服务提供，定期回访
一般	一般销售跟进，少量商务预算，新业务正常响应	产品提供优先级正常，资源正常提供、正常折扣	响应度正常，问题解决周期正常	标准报告，新品的推荐，不提供扩展服务，定期回访
放任	新人(一般)销售跟进，无商务预算，新业务正常响应	产品提供优先级正常，资源正常提供、无折扣(折扣需审核)	响应度正常，问题解决周期正常	标准报告，新品的推荐，不提供扩展服务，定期回访

场景二：客户360度视图

客户360°视图

秦皇岛万科房地产开发有限公司

经销商编号: 2019-12-25002 | 经销商名称: 秦皇岛万科房地产开发有限公司 | 经销商级别: VIP经销商 | 成交状态: 多次成交 | 负责人: 潘兆军

客户基本 联系人 联系人关系图谱 商品信息 项目 合同 销售订单 回款 工单 核心决策人 回款预测 信用 项目档案 销售费用 外勤 报价单 开票申请 退款

基本信息

经销商名称	秦皇岛万科房地产开发有限公司	经销商编号	2019-12-25002
经销商级别	VIP经销商	注册资本	16000.0万人民币
来源	转介绍	一级行业	房地产/建筑业
二级行业	房地产/建筑/建材/建材/工程	业务类型	客户
电话	0335-3968822	邮件	18911029378@163.com
分配状态	已分配	绑定状态	绑定
负责人	潘兆军	负责人所在部	总部集团

秦皇岛万科房地产开发有限公司

法定代表人: 杨小雄 | 营业期限至: 2051-01-27 | 登记机关: 秦皇岛市海港区工商行政管理局 | 标准日期: 2016-02-25 | 注册/启用日期: 2011-01-28 至 2051-01-27

跟进信息

经营范围: 一般经营项目(项目中属于禁止登记和许可经营的范围): 房地产开发、销售; 物业管理、房屋租赁 **

系统信息

创建人	潘兆军	创建时间	2019-12-25 16:28
最后更新时间	2021-01-20 16:54	成交状态	多次成交
最后修改时间	2021-01-21 09:15	最后修改人	系统
接手次数	1	客户资料完善度	24.67%
计算字段	1030.43	计算字段1	1030

客户拜访

- 1.拜访沟通 沟通记录:沟通记录
- 2.拜访记录 序号:2021-01-06013潘兆军最后修改...
- 3.销售产品沟通 项目名称:名称客户名称:秦皇岛万科...

地址

- 总部 2021-01-06 09:20 中国北京市昌平区立汤路5号温泉花园A区
- 总部 2021-01-06 09:21 中国北京市昌平区立汤路温泉花园A区

CRM(3)

客户: 秦皇岛万科房地产开发有限公司

资料: 查看 名称

客户基本
信息

跟进
信息

联系人信息

交易
信息

客户联系人关系

100% 搜索

李主任 主任
北京分公司运营经理(集团)

张三
秦皇岛万科房地产开发有限公司

王五
南港万科有限公司

潘兆军
潘兆军销售经理

李四
南港万科有限公司

赵六
南港万科有限公司

马强 部长
辽宁分公司

汪东荣 采购员

联系人关系

邀请人: 潘兆军 | 邀请: 潘兆军 | 邀请: 潘兆军 | 邀请: 潘兆军

汪东荣: 潘兆军 | 李主任: 潘兆军 | 李主任: 潘兆军

潘兆军: 潘兆军 | 潘兆军: 潘兆军 | 潘兆军: 潘兆军

秦皇岛万科房地产开发有限公司

经销商编号: 2019-12-25002 | 经销商名称: 秦皇岛万科房地产开发有限公司 | 经销商级别: VIP经销商 | 成交状态: 多次成交 | 负责人: 潘兆军

销售订单

销售订单: 全部 | 搜索销售订单编号

销售订单编号	客户名称	商品名称	来源	下单日期	产品合计	原单合计	销售订单总额	操作
CRM-2021-01-11-000004	秦皇岛万科地产开...	实物	CRM	2021-01-11	100,000.00	100,000.00	100,000.00	▼
CRM-2021-01-07-000003	秦皇岛万科地产开...	实物	CRM	2021-01-07	262,555.00	100,000.00	262,555.00	▼
CRM-2021-01-07-000002	秦皇岛万科地产开...	实物	CRM	2021-01-07	262,555.00	100,000.00	262,555.00	▼
CRM-2020-04-14-000002	秦皇岛万科地产开...	—	CRM	2020-04-14	8,200.00	100%	8,200.00	▼
CRM-2020-04-13-000001	秦皇岛万科地产开...	—	CRM	2020-04-13	120.00	100%	120.00	▼
CRM-2020-03-14-000004	秦皇岛万科地产开...	—	CRM	2020-03-14	130,000.00	100%	130,000.00	▼
CRM-2020-03-05-000002	秦皇岛万科地产开...	—	CRM	2020-03-05	7,400.00	100%	7,400.00	▼

场景二：客户管理—沉淀客户资源，建立客户全旅程

客户画像

获取工商数据



获取舆情动态



获取股权结构



客户联系人信息



邮件/电话



智能推荐



一键客群交流



定义客户标签



一键导航客户



一键创建日程



一键流程申请



销售记录/状态



客户详情

上海 有限公司

成交状态 未成交

最后跟进时间 2020-08-19 07:28:19

所属公海(名称) 上海分公司公海

负责人 曾弯弯

销售订单总额	退货单总额	回款总额
0.00元	0.00元	0.00元
退款总额	商机2.0总额	待回款总额
0.00元	0.00元	0.00元

跟进动态 2 详细信息 0 联系人 0 商机2.0 销售订

纪闪 33分钟前 来自iPhone 审批 - 待审批 NO.5068658

场景三：销售过程管理

关键问题与需求

市场部给的线索质量如何，转化率高不高？
销售预测及销售计划制定后，执行如何？
销售目标的分解、执行、完成情况如何？



启示与价值

- 销售计划的制定
 - 包括销售目标的逐级分解、审批
 - 包括对销售行动的详细分配
- 好的销售计划制定
 - 可以根据市场的变化灵活调整
 - 通过移动设备可拓展销售人员的工作范围。
 - 记录每一次销售人员与客户的接触方式、内容和结果等信息并及时返回CRM系统
 - 通过高可复制性最终提高销售人员的效率
 - 通过普世性的社交工具习惯及方法体系的承载，成为支撑销售业务工作的高效工具



场景三：销售过程管理

拜访计划

考勤签到

拜访日志

客户管理

拜访计划

外勤签到

拜访记录

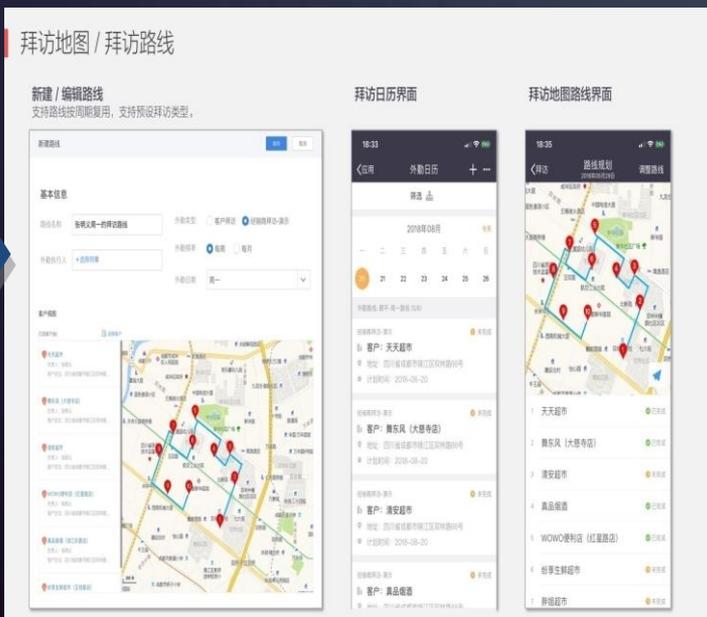
项目信息补充

拜访信息

外勤统计

工作日报

客户查询/标记



场景三：销售过程管理——以客户为中心的业务协同

客群：以客户为中心的柔性组织（通讯业务化）



- 跨团队高效协作
- 业务动态及时播报
- CRM业务无缝集成

北京元月科技有限责任公司

销售记录

#客户反馈# 审计日志增加管理角色配置修改记录
模块：系统管理后台
管理角色配置的管理员修改没有记录，希望可以在审计日志中体现出来

来自 梅花鹿 前天 12:34

@李子龙 审计日志的这个需求，吴总刚才在纷享客服里面问我了。能不能今天优先答复一下？

李子龙

好的，我正在找技术侧确认。要不你把我加进客服对话，我一会儿直接答复吴总吧

好的，加你了

客户详情

北京元月科技有限责任公司

商机总额	销售订单总额	回款总额
550000元	292000元	140000元
退款总额	退单总额	待回款总额
0元	0元	152000元

58 跟进 1 详细信息 2 商机 3 订单 3 回款

余孙亮 今天15:23

市场部引进一套获客系统，想要跟我们的系统进行集成元月科技这家客户明年面临续费，如果能搞定系统集成，会考虑给市场部增购50个左右的专业版帐号请 @徐瑶佳 看看，有没有现成的对接方案。我们需要提交给客户的IT部门评估

梅花鹿 前天 12:34

#客户反馈# 审计日志增加管理角色配置修改记录
模块：系统管理后台
管理角色配置的管理员修改没有记录，希望可以在审计日志中体现出来

新增销售记录

市场部引进一套获客系统，想要跟我们的系统进行集成元月科技这家客户明年面临续费，如果能搞定系统集成，会考虑给市场部增购50个左右的专业版帐号请 @徐瑶佳 看看，有没有现成的对接方案。我们需要提交给客户的IT部门评估

来自 余孙亮 今天 15:23

余孙亮 今天15:23

好的，明白

销售记录 联系人 商机 销售订单

图片 文档 位置 图文消息

场景四：签约履约—合同管理

管理从订单合同签订到订单执行的全过程

- 规范订单及合同签订内容
- 规范线上审批流程，快速协同审批
- 项目进度闭环的合同管理。
- 合同行为的数据留存，便于部门管理

销售订单 000002

编辑 更换负责人 作废 更多

客户名称: 11111111哈 状态: 已收货 下单日期: 2018-11-23 负责人: 张晨 负责人所在部门: 总经理办

摘要 详细信息 订单产品 相关团队 开票申请 退货单 回款计划 回款明细 合同 退款 流程列表 更多

详细信息

基本信息

客户名称	11111111哈	商机名称	国环项目
整单折扣	100%	销售订单金额(元)	16,200.00
产品合计	16,200.00		
报价单	201811230000000001		
销售订单编号	000002		
收货地址	北京市海淀区中关村南路甲1号ECO中科爱苑		
收货时间	2018-11-23		
交货日期	2018-11-30		

有权使用的印章

手写签名

加盖的透明度印章

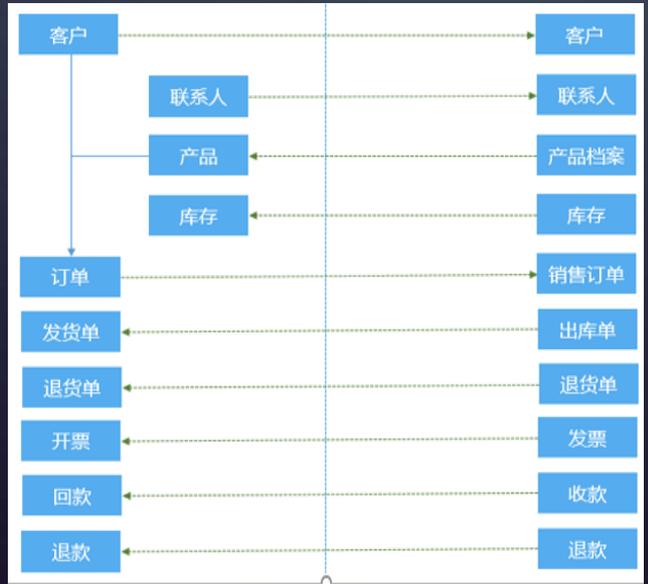
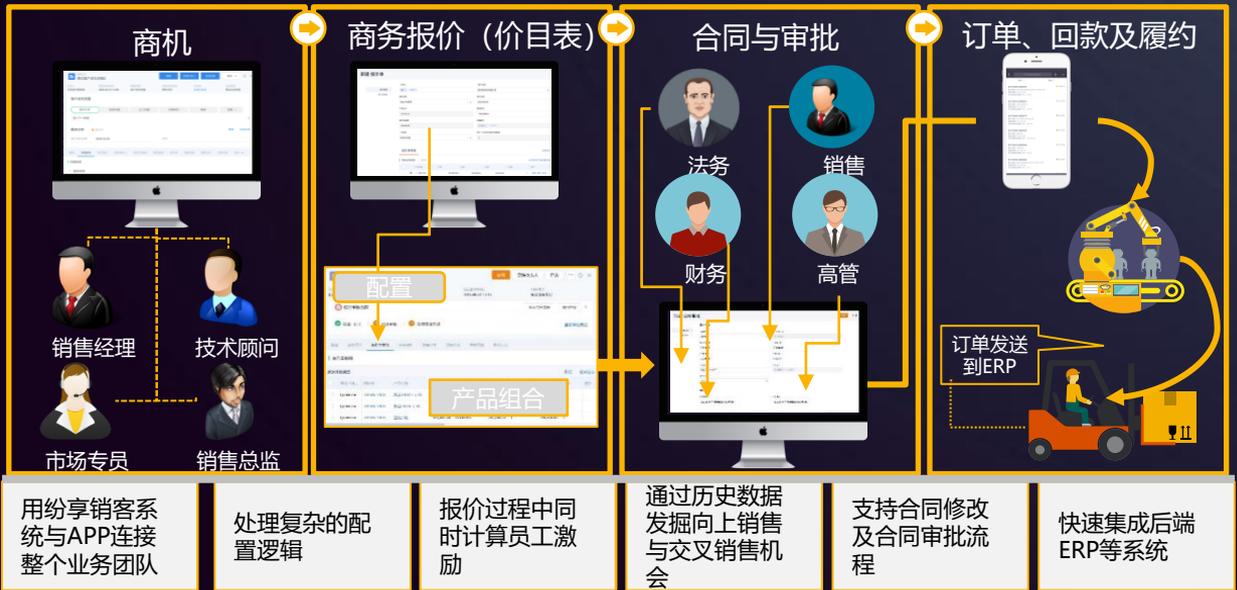
东信有限
FaaSMan3 在 NACT 上的安装是正确的。
NACT 帮助: 端口设置。
姓名: 181011201
姓名: NACT
打印: EastFax
打印: FaaSMan3
其他支持: FaaSMan3
端口名: EastFaxClient
数据格式: RAW



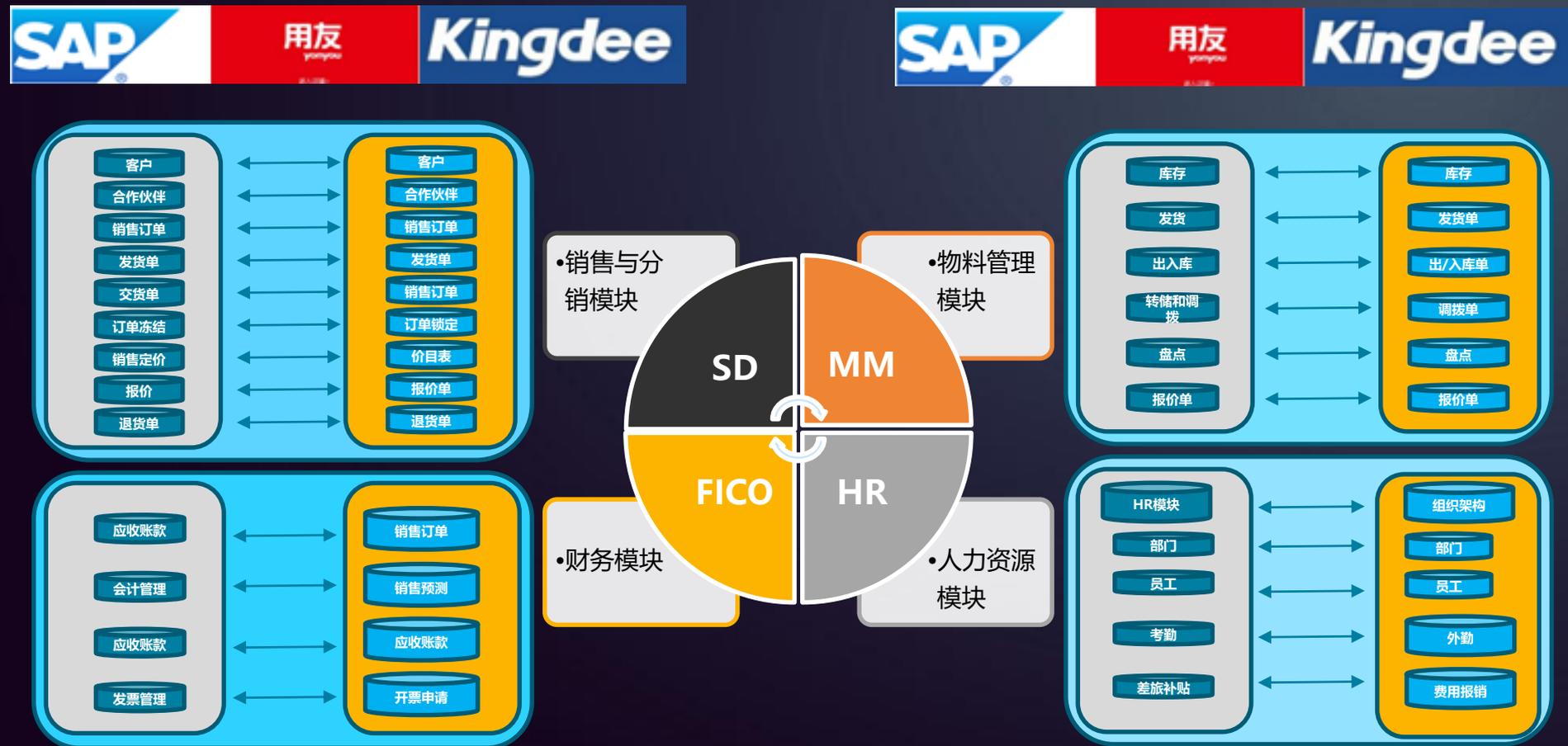
场景五：履约管理

订单、发货、应收、回款核销管理，CRM+ERP的精细化协作

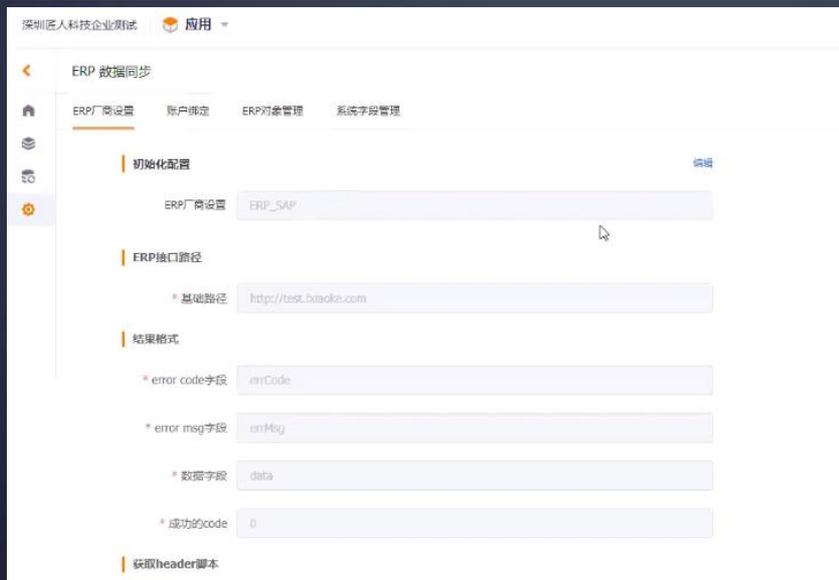
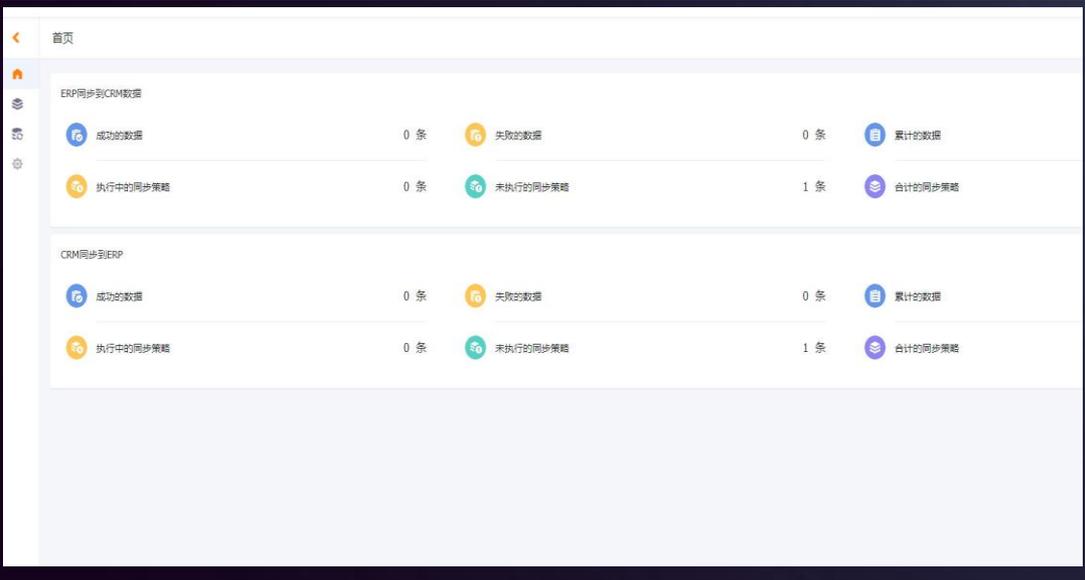
集成策略



场景五：ERP系统对接



场景五：纷享对接ERP系统能力化插件



字段映射配置

基本信息

数据从CRM同步到ERP

主对象字段映射

将以下CRM对象

客户

映射到

ERP中间对象

客户主

设置字段：将 客户 映射到 客户主

客户名称

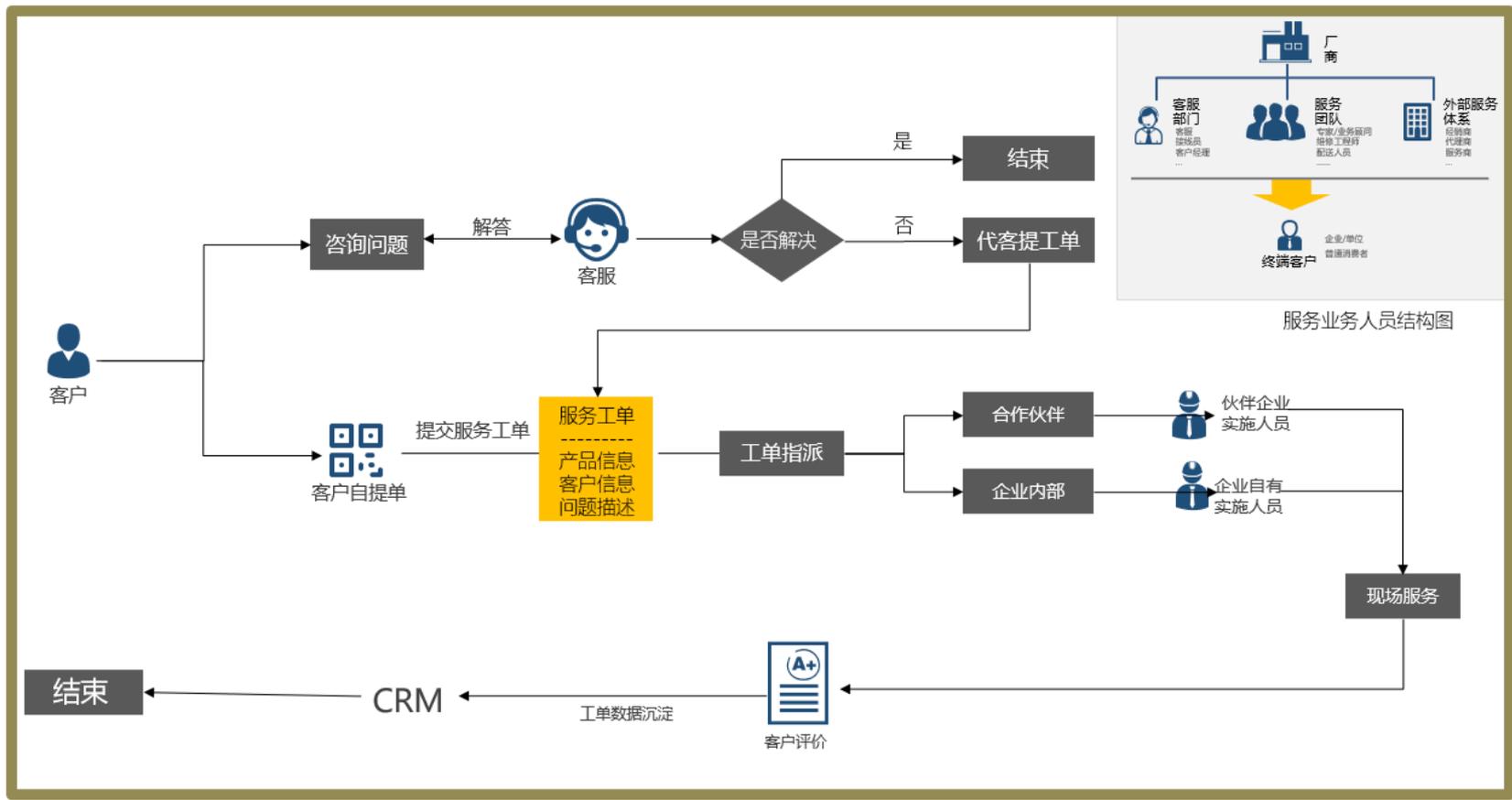
执行文本

→

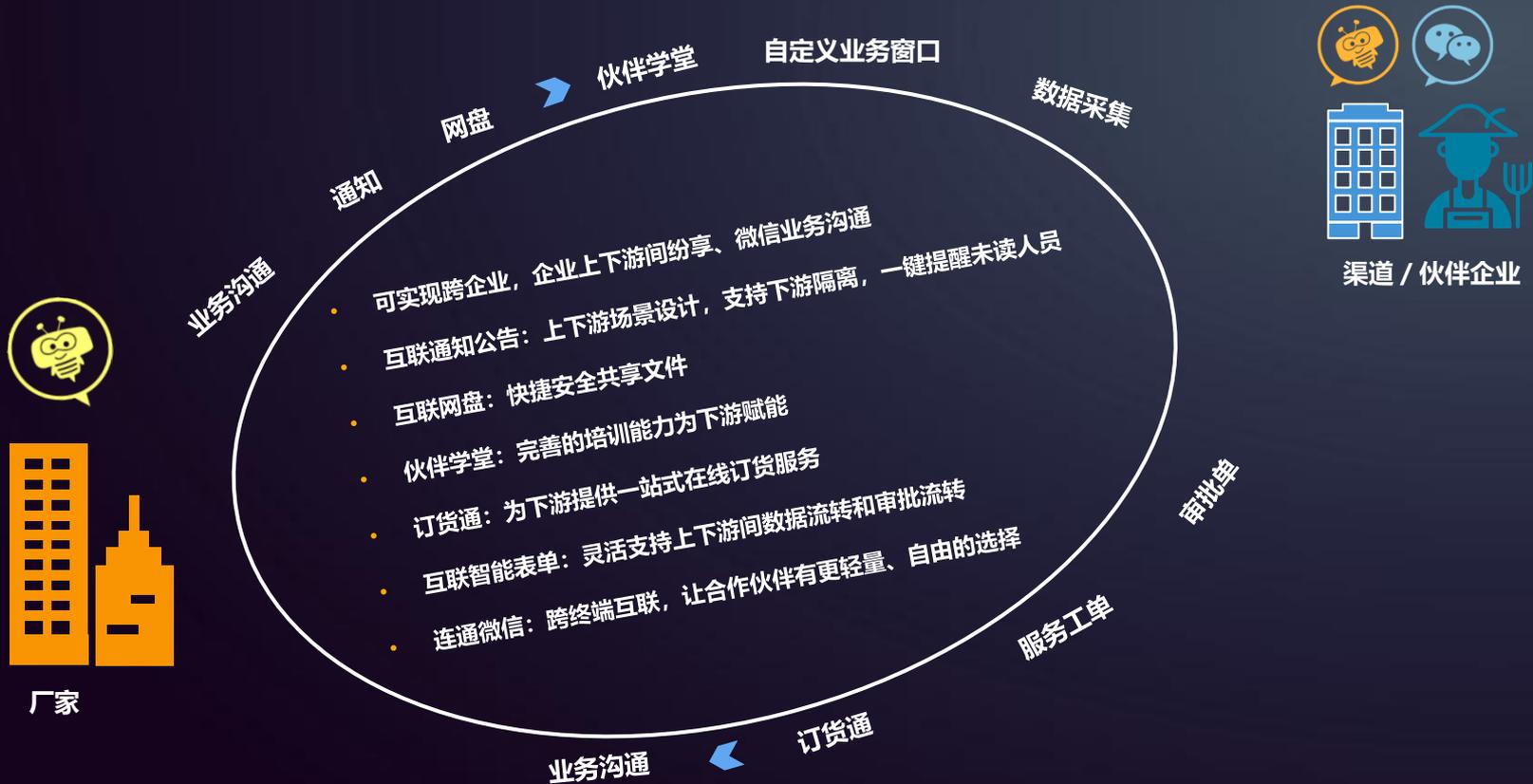
名称

→

场景六：售后服务流程



企业互联-打通上下游渠道体系



移动CRM为核心

销售全流程与客户全生命周期自动化、数字化管理

CRM+OA协同应用

连接组织内部，实现以客户为中心的
全员高效营销协作



CRM+企业互联解决方案

连接上下游合作伙伴，实现企业
间的协同沟通和业务管理



CRM+微信

连接客户，实现企业与消费者
之间零距离链接，自动化营销
敏捷服务



PaaS平台 / 开放平台

满足企业业务对象、流程、权限
等的定制化配置以及与内部IT系
统的对接需求



纷享销客简介

纷享销客成立于2011年，总部位于北京中关村，目前已在**北京、上海、广州、深圳、杭州**等一线城市设立分公司；在**济南、武汉、成都、郑州、南京、厦门**等50多个城市建立营销服务中心。

公司自成立以来先后获得**IDG、北极光、高瓴资本、DCM、金蝶国际**等优秀投资机构投资，已累计服务客户60万家，是中国连接型CRM的开创者和企业级SaaS生态的构建者。

截止目前，公司总人数700余人，**研发团队350余人，行业唯一**，且核心团队均来自于阿里、腾讯、华为、IBM等知名公司。



公司的竞争态势-第三方机构数据



纷享销客活跃用户数超第2~10名总和

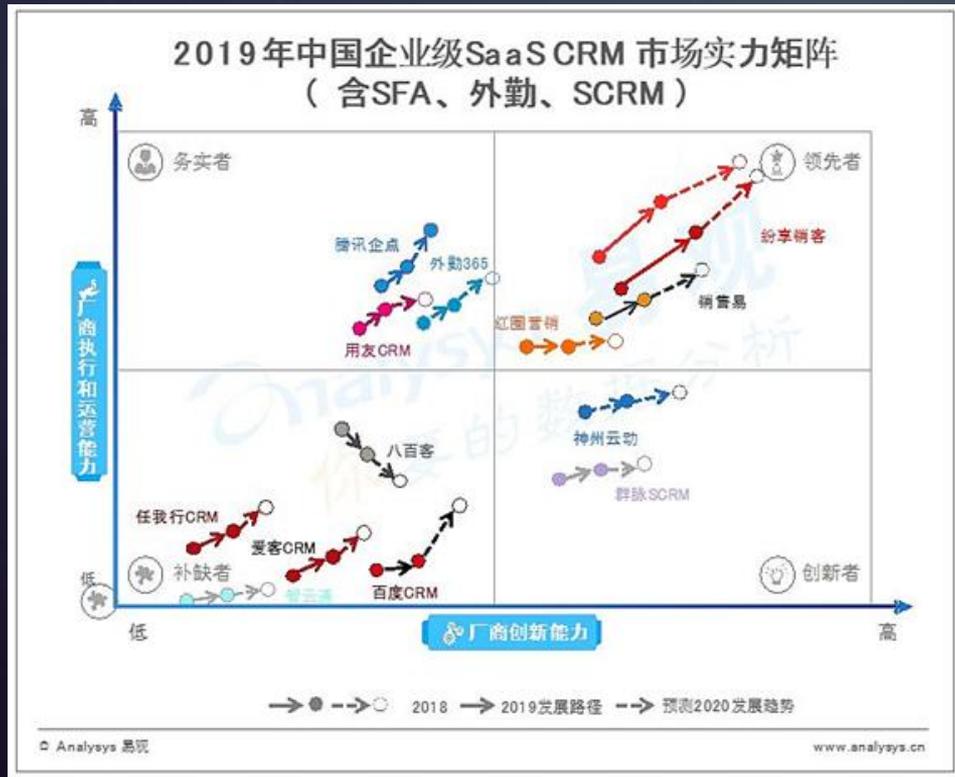
趋势分析 - 活跃人数

排名	APP	厂商	2018年1月	2018年2月	2018年3月	2018年4月	2018年5月	2018年6月	2018年7月	2018年8月	2018年9月	2018年10月	2018年11月	2018年12月
1	纷享销客	纷享销客	17,286.0	17,716.0	17,861.2	18,037.3	18,479.0	18,984.4	19,764.7	19,902.1	19,273.3	19,375.4	19,131.5	19,502.4
2	销售易	销售易	117.6	84.3	69.1	46.9	36.1	35.4	36.3	35.3	36.5	36.2	36.2	36.4
3	用友CRM	用友CRM	18.7	8.0	7.2	6.7	5.7	4.5	4.5	5.5	5.4	5.3	6.4	6.2
4	红客CRM	红客CRM	4.1	3.8	3.9	4.1	4.7	7.2	6.4	7.0	6.5	6.3	6.4	6.4
5	外勤365	外勤365	3.7	4.1	3.7	4.7	3.8	-	-	-	-	-	-	-

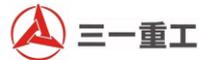
排名	APP	厂商	2018年1月	2018年2月	2018年3月
1	纷享销客	纷享销客	17,286.0	17,716.0	17,861.2
2	销售易	销售易	117.6	84.3	69.1
3	用友CRM	用友CRM	18.7	8.0	7.2
4	红客CRM	红客CRM	4.1	3.8	3.9
5	外勤365	外勤365	3.7	4.1	3.7

数据来源：易观千帆

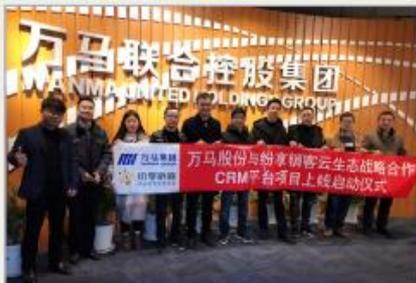
纷享销客活跃用户数遥遥领先



制造行业部分客户案例



我们启动啦！以客户的成功定义成功



制造行业部分客户案例

全国各区域2019-2020年度制造业竞争性项目客户终选表（部分）

序号	客户名称	行业地位或领先型优势	主要参与供应商	终选厂商	项目阶段	选型团队
50	陕西瑞远机械设备租赁有限公司	西安大型机械制造业代理商	纷享销客	纷享赢单	已上线	总经理、销售主管、IT与流程、
51	西安特锐德智能充电科技有限公司	西安大型智能充电企业	纷享销客	纷享赢单	已上线	总经理、CIO、
52	西安爱科赛博电气股份有限公司	西安大型电能行业前五名	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	总经理、CIO、IT与流程、采购、售后
53	航天智控（北京）监测技术有限公司	设备物联网领先品牌	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	总经理、CIO、采购
54	中能融合智慧科技有限公司	智慧能源央企	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	销售负责人、财务、采购
55	北京光华世通科技有限公司	EMC方案优秀提供商	纷享销客、销售易、红圈	纷享赢单	已上线	销售负责人、财务、采购
56	山东金帝精密机械科技股份有限公司	中国轴承保持器产业龙头企业	纷享销客、销售易、红圈	纷享赢单	已上线	总经理、销售负责人
57	山东锐捷数控科技集团有限公司	激光切割机领先品牌	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	总经理、CIO、采购、业务负责人
58	济南华信流体控制有限公司	流体自动化装备优秀企业	纷享销客、销售易、红圈	纷享赢单	已上线	总经理
59	山东栋梁科技设备有限公司	中国教学设备行业（职教）领先品牌	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	总经理
60	山东博奥斯能源科技有限公司	电源设计制造的省高新技术企业	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	总经理、业务负责人
61	佳能（中国）有限公司北京分公司	国际数码领先品牌	纷享销客、salesforce	纷享赢单	二期洽谈中	事业部总经理、IT经理、销售运营、采购
62	北京华科仪科技股份有限公司	中国电力分析仪器仪表行业领军企业	纷享销客、salesforce	纷享赢单	已上线	总经理、cio、业务VP
63	北京三盈联合石油技术有限公司	交通能源加注设备制造商	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	业务副总、IT经理
64	沈阳伊斯特化学科技有限公司	专业化学品最专业供应商	纷享销客、销售易	纷享赢单	二期洽谈中	总经理
65	辽宁鑫丰矿业（集团）有限公司	全国有轨安装的榜首企业	纷享销客、红圈、销帮帮	纷享赢单	已上线	总经理
66	罗德与施瓦茨（中国）科技有限公司	全球通信设备行业领先者	纷享销客、销售易	纷享赢单	二期洽谈中	CIO、业务VP、采购、财务
67	环球君业（北京）科技有限公司（002151）	实验室仪器上市公司	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	总经理、IT经理、采购
68	和芯星通科技（北京）有限公司	北斗导航上市企业	纷享销客、销售易	纷享赢单	二期洽谈中	CIO、业务VP、采购、财务
69	北京双杰电气股份有限公司	国内环网柜第一品牌	纷享销客、销售易、八百客	纷享赢单	二期洽谈中	CIO、业务VP、采购、财务
70	新疆特变电工自控设备有限公司	中国电线电缆行业10强	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	总经理、CIO、销售VP、运营总、采购
71	中研技术有限公司	汽车零部件头部客户	纷享销客、销售易	纷享赢单	完全交付	总经理、业务部，市场部，IT
72	浙江新亚医疗科技股份有限公司	医疗口腔器械龙头企业	纷享销客、销售易	纷享赢单	实施中	总经理、业务部，市场部，IT
73	浙江励德有机硅材料有限公司	有机硅领域龙头	纷享销客、销售易、微软	纷享赢单	已上线	有机硅事业部总经理、IT负责人、采购
74	浙江大华技术股份有限公司	安防龙头	纷享销客、销售易	纷享赢单	实施中	总经理、业务部，市场部，IT
75	索普瑞玛（上海）建材贸易有限公司	建材行业领军企业	纷享销客、销售易，salesforce	纷享赢单	完全交付	销售负责人，IT，采购
76	上海仪电科学仪器股份有限公司（600602）	制造业500强企业	纷享销客、销售易	纷享赢单	二期洽谈中	业务部，市场部，IT
77	上海科曼车辆部件系统有限公司	汽车零部件头部客户	纷享销客、销售易	纷享赢单	完全交付	销售负责人、IT、总经理

制造行业部分客户案例

纷享销客华南区域2019-2020年度制造业竞争性项目客户终选表（部分）

序号	客户名称	行业地位或领先型优势	核心参与供应商	终选厂商	项目阶段	选型团队
1	深圳市光峰科技股份有限公司（688007）	激光显示行业NO.1	纷享销客、销售易、salesforce	纷享赢单	二期洽谈中	总经理、CIO、IT与流程、采购
2	易事特集团股份有限公司（300376）	智慧能源领导品牌	纷享销客、销售易、salesforce	纷享赢单	上线中	董事长、总裁、CIO、财务总监、营销负责人、商务负责人
3	科顺防水股份有限公司（300737）	防水建材行业TOP 3	纷享销客、微软、销售易	纷享赢单	二期上线中	工建事业部总裁、CIO、业务总监、采购、业务骨干
4	厦门法拉电子股份有限公司（600563）	电容器行业NO.1	纷享销客、销售易、salesforce、微软	纷享赢单	上线中	CIO、副总经理、财务/商务/计划/采购等各部门负责人
5	广东拓斯达科技股份有限公司（300607）	机器人手臂NO.1	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	总经理、CIO、IT与流程、销售总经理、采购
6	珠海雷士科技有限公司（02222）	照明行业TOP 3	纷享销客、销售易、SAP、ebest	纷享赢单	上线中	事业部总经理、渠道负责人、销售负责人、市场负责人
7	南兴装备股份有限公司（002757）	木工机械行业NO.1	纷享销客、销售易、微软	纷享赢单	实施中	集团总经理、售后服务负责人、服务主管、IT团队
8	广东红墙新材料股份有限公司（002809）	新材料全国TOP 5	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	副总裁、IT总监、销售部负责人、业务团队
9	华孚时尚股份有限公司（002042）	纺织行业全球第一品牌	纷享销客、销售易、salesforce、微软	纷享赢单	已上线	总裁、CIO、业务团队
10	惠州市西顿工业发展有限公司	商业照明TOP 5	纷享销客、销售易、salesforce、微软	纷享赢单	已签约	总经理、CIO、销售总经理、采购
11	深圳市泰昂能源股份有限公司	中低压成套设备领先品牌	纷享销客、销售易、鹏为CRM	纷享赢单	实施中	总经理、销售总经理、采购、IT经理
12	广州极飞科技有限公司	农用无人机NO.1	纷享销客、销售易	纷享赢单	实施中	总裁、各业务部门负责人、IT总监、采购总监
13	广东宝乐机器人有限公司	扫地机器人TOP 3	纷享销客、销售易	纷享赢单	实施中	总经理、副总经理、业务总监、IT总监
14	中航太克(厦门)电力技术股份有限公司	生产工业型UPS领先品牌	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	总经理、销售总经理
15	深圳市天威视讯股份有限公司（002238）	有线电视网络领导品牌	纷享销客、销售易、微软	纷享赢单	已上线	事业部总经理
16	汉宇集团股份有限公司（300403）	排水泵行业TOP3	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	广东省工信厅、江门市工信局、江门联通、汉宇四方联合
17	华大基因股份有限公司（300676）	医疗全国NO.1	纷享销客、销售易、Salesforce	纷享赢单	已上线	肿瘤事业部副总裁、集团IT、商务总监
18	厦门狄耐克智能科技股份有限公司（300884）	智慧安防行业领导品牌	纷享销客、销售易	纷享赢单	实施中	销售总经理、集团财务主管、IT主管、商务总监
19	深圳市世椿智能装备股份有限公司（870915）	流体应用行业TOP 10		纷享赢单	实施中	董事长秘书、副总裁、销售部/商务部/售后部等负责人
20	广州燃石医学检验有限公司（BNR）	医疗NGS市场占有率第一	纷享销客、SAP、Salesforce	纷享赢单	已上线	总裁、各事业部总经理、CIO
21	佛山维尚家具制造有限公司（300616）	定制家居领导品牌	纷享销客、销售易、定制软件	纷享赢单	已上线	事业部总经理、各部门总监
22	南方风机股份有限公司（300004）	工业大型风机设备领导品牌	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	IT部长、营销总经理、运营经理、行政总裁
23	深圳市火乐科技发展有限公司	激光投影行业TOP 3	纷享销客、销售易、阿里中台	纷享赢单	二期上线	总经理、全国渠道总经理
24	深圳市施罗德工业集团有限公司	管道机器人NO.1	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	副总裁、销售总经理
25	广州市人民印刷厂股份有限公司	印刷行业领先品牌	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	总经理、销售总经理
26	佛山市普拉迪数控科技有限公司	数控机床领先品牌	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	营销总经理、IT部门
27	深圳市北科生物科技有限公司	深圳综合细胞库	纷享销客、销售易、定制化软件	纷享赢单	实施中	CIO、总裁、营销负责人、业务骨干
28	广东美邦控股集团股份有限公司	环保设备领先品牌	纷享销客、销售易	纷享赢单	已上线	总经理、CIO、销售总经理、采购

山东区域部分客户



济铁旅服



雷鸣激光
LEIMING LASER

海尔消费金融



概伦电子
PROPLUS



通广传媒
TONGGUANG-MEDIA



WISKIND 万事达

SHINVA
新华医疗



天骏清洁
TIANJUN CLEAN



时代天成
SHANDONG ERA TRUCK



山东中瑞电气有限公司
Shandong Sino-Swiss Electrical Co., Ltd.

KJ 金星凯莱
JIN XING KAI LAI



金·润·德

RYC 润扬化学

GEB 山东金帝精密机械科技股份有限公司
Shandong Golden Empire Precision Machinery Technology Co., Ltd.

CHINGRA 秦恒建设
为 建 筑 之 美

突发！海康威视、商汤、旷视等8家科技企业被美列入限制名单



镁客网

发布时间: 19-10-08 21:48 | 镁客网官方百家号

“这不仅仅是贸易战了。

上班第一天，“突发”来的猝不及防。

华为之后，相关消息称，美国商务部在美东时间本周一（10月7日）宣布，将28个中国的公共维安部门与企业放上“实体清单”，海康威视、大华、商汤、旷视、依图、科大讯飞、美亚柏科、溢鑫科创等中国龙头科技公司均赫然在列。

作者最新文章

曝现代、起亚将在4月停产；淘宝特价版试水生鲜产品

折叠屏、卷轴屏、水墨屏……谁是AWE上的最“黑黑科技”？

MEGVII 旷视

应用范围:

旷视集团下7个BG/BU，包括：市场部、CBG、CSG、MBG、EBG、LBG、研究院等。

使用CRM系统，涉及职能包括：销售体系、渠道管理及交付实施业务部门人员，总人数1000+。

应用迁移规模:

签约客户上万家，并对已签约客户基本信息进行清洗。

潜在客户始化数据导入，业务拓展与系统上线无缝衔接；初始化代理商信息上千条，并与客户关联。

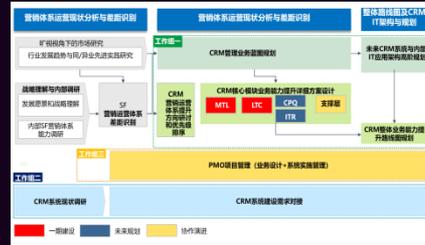
迁移时长:

4周完成Salesforce客户数据的迁移。
数据收集、清洗、整理约3周时间（与系统建设同步进行）；
初始化导入约1周时间（系统测试通过后进行）

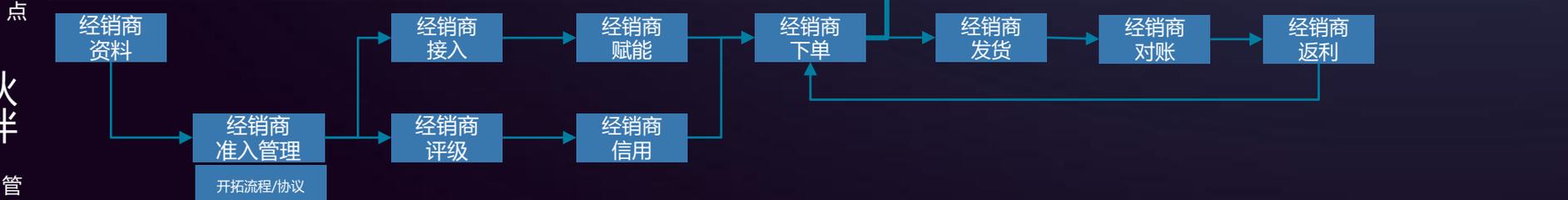
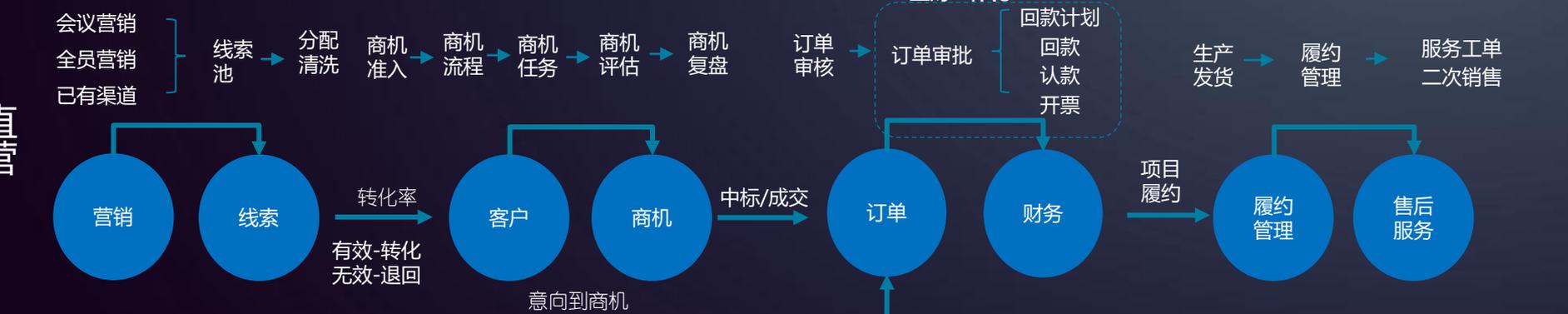
风险控制:

风险点：对接外部系统达17个，11个渠道、天眼查、OA、ERP、Trade.gov、钉钉、FaceID等
策略：专人专职、接口人计划、Data Modeling、数据备份、规则设定、应急预案。

2020.8.6项目启动 -> 2020.8.28完成主体功能交付 -> 2020.9.15系统验收



整体业务蓝图



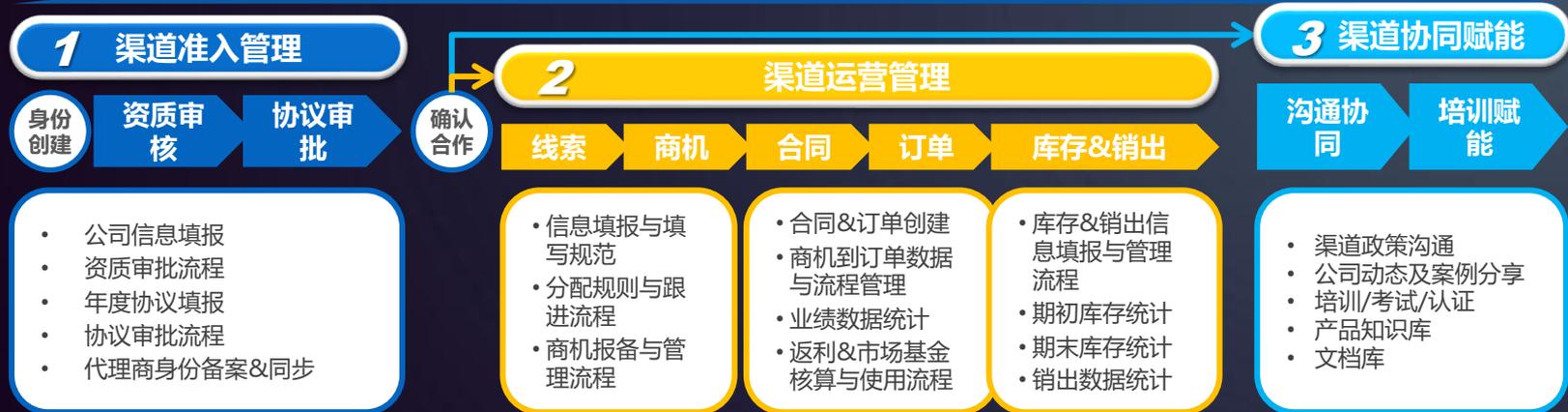
直营

管理点

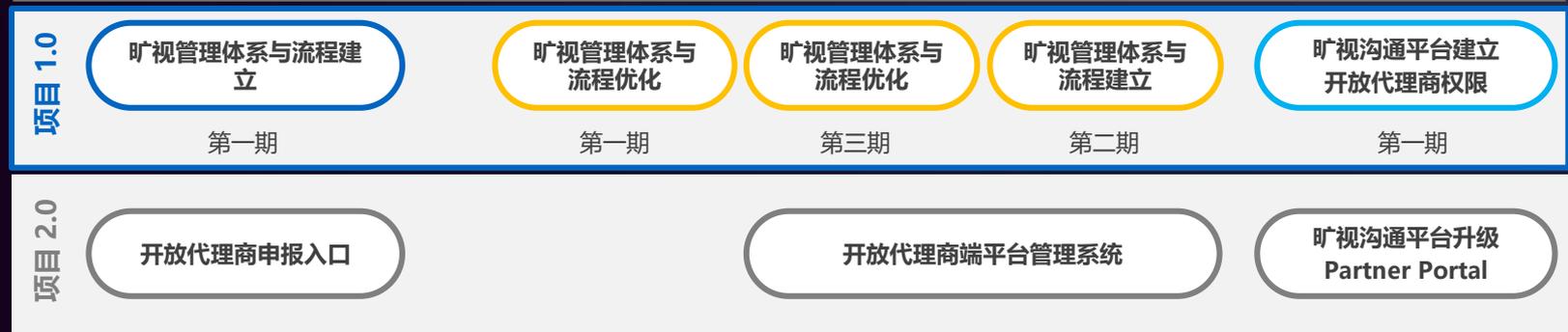
伙伴

管理点

PRM方案架构



项目规划



纷享销客协助矿视科技客户主数据的拉通及商机流程闭环

数据拉通

- 线索数据
- 客户数据
- 风控数据
- 产品数据
- 合同数据
- 报价数据
- 商机数据
- 收入数据
- 回款数据



+ 流程闭环

- CRM与市场部渠道集成，销售线索流程闭环
- CRM系统中线索到销售商机流程闭环
- CRM与OA系统集成，销售商机到合同审批流程闭环
- CRM与金矿系统集成，销售商机、销售合同、销售指标流程闭环

应用交付蓝图



关键词



4周完成SF迁移与优化
直营体系LTC业务闭环



打造生态体系
1000家经销商进行上下游联动



数据分析更全面
对接ERP等系统，数据打通

成功案例



公司培育了“输变电高端装备制造、新能源、新材料”一高两新国家三大战略性新兴产业，成功构建了特变电工（股票代码600089）、新疆众和（股票代码600888）、新特能源（股票代码HK1799）三大上市公司。业务遍布全球70余个国家和地区，员工超过2万人。2019年全集团总资产1300亿元，销售收入521亿元



世界机械500强第 228 位



中国企业500强第 327 位



中国民企500强第 133 位



变压器产能世界第 1 位



国际总承包商全球排名 80 位

业务及信息化现状——诊断

公司下设9个业务部门覆盖全球业务，市场管理部主要负责对9个业务部门人员的项目做管理和服 务，公司所有的项目、合同、发货、售后服务等日常销售管理工作都是通过市场管理部做中 转沟通。现行业务流程模式造成公司运行效率慢，信息数据不统一，决策不及时。



高效落地商机管理最佳实践

- 商机报备及信息搜集
- 量化评估项目价值，确保项目精准评级，合理调配投入资源
- 商机跟进过程的精细化管理控，建立以成交为目的的业务主线，避免关键节点风险
- 数据及结果可量化分析建立以项目为中心的协作机制，项目信息可共享，每个节点均可做任务协作，关键信息归集在节点下
- 建立项目跟进过程当中的预警机制
- 项目过程及结果数据可分析

商机2.0 中国航天科技一期项目

负责人: 许学申 商机金额: 15,000,000.00 商机阶段: 报价/投标 预计成交日期: 2019-04-08

编辑 更换负责人 作废 更多

信息搜集 项目立项 技术交流 方案汇报 报价/投标

任务清单 进行中 更新 更新并完成任务

投标时间	未填写	投标地点	未填写
保证金		保证金退还...	未填写
讲标人		是否中标	是
中标金额		招标文件	
投标评审文件		投标文件	

锁定 复制 转换为报价单 发邮件 转发 提醒 日程 打印

项目投标评审-科学评分、高效决策

- 项目投标360度信息评审
- 项目各维度关键信息精准获取，项目视图更清晰
- 系统根据所填内容的各维度信息自动算出对应得分，自动汇总项目投标分数，让决策更高效
- 投标评审审批流程自动流转，各节点审批意见清晰可见
- 公司领导实时掌握一线项目情况，及时作出了对应决策

基本信息	* 项目编号 请输入	* 预付款 0.0000%	预制舱 ? 请选择	* 投标截止日期 点击选择日期
付款方式	预计投标项目金额 (万元)	* 到货款 0.0000%	24kV成套开关柜 ? 请选择	报价时间得分 []
货期	质保期 (月)	* 质保金 0.0000%	0.4kV成套开关柜 ? 请选择	
指定元器件种类	* 是否制作技术协议 请选择	付款方式得分 0.00	40.5kV断路器 ? 请选择	
报价时间	* 资金来源 请选择	付款方式总得分 0.00	12kV断路器 ? 请选择	
评标办法	投标金额		货期总得分 0.00	
项目联系人	报价反馈资料 ? + 添加附件			
	招标范围			

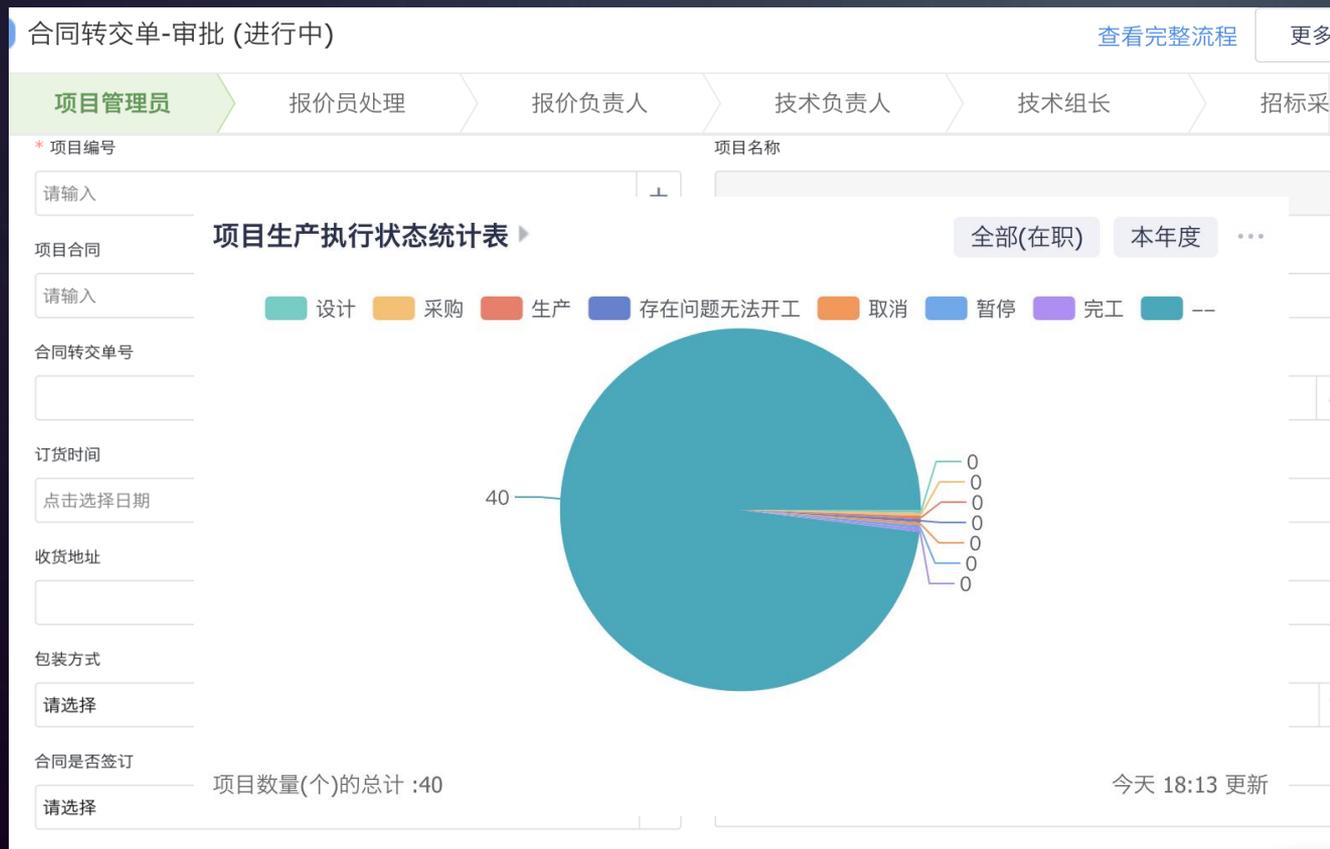
项目合同管理-自动化统计、多维度分析、自动预警

- 项目合同基本信息管理
- 合同金额和回款计划管理，到期自动提醒销售人员收款，让销售更简单
- 自动统计合同各阶段回款情况
- 自动统计合同各阶段逾期天数和逾期金额，让合同管理更高效、简单
- 自动算出逾期帐龄，让决策更明确



合同订单执行管理-流程透明、协作高效

- 合同订单执行过程一目了然
- 业务人员实时了解合同执行进度及时同步客户
- 各业务团队协作更高效、信息传递更及时，重复工作大大减少，降低沟通成本
- 合同执行结果及时跟踪，节点更透明



总结

量

用户数量大
覆盖区域广

质

后端可用
99.99%
前端99%
数据备份
99.99999999

全

线索管理
客户管理
商机管理
合同.....

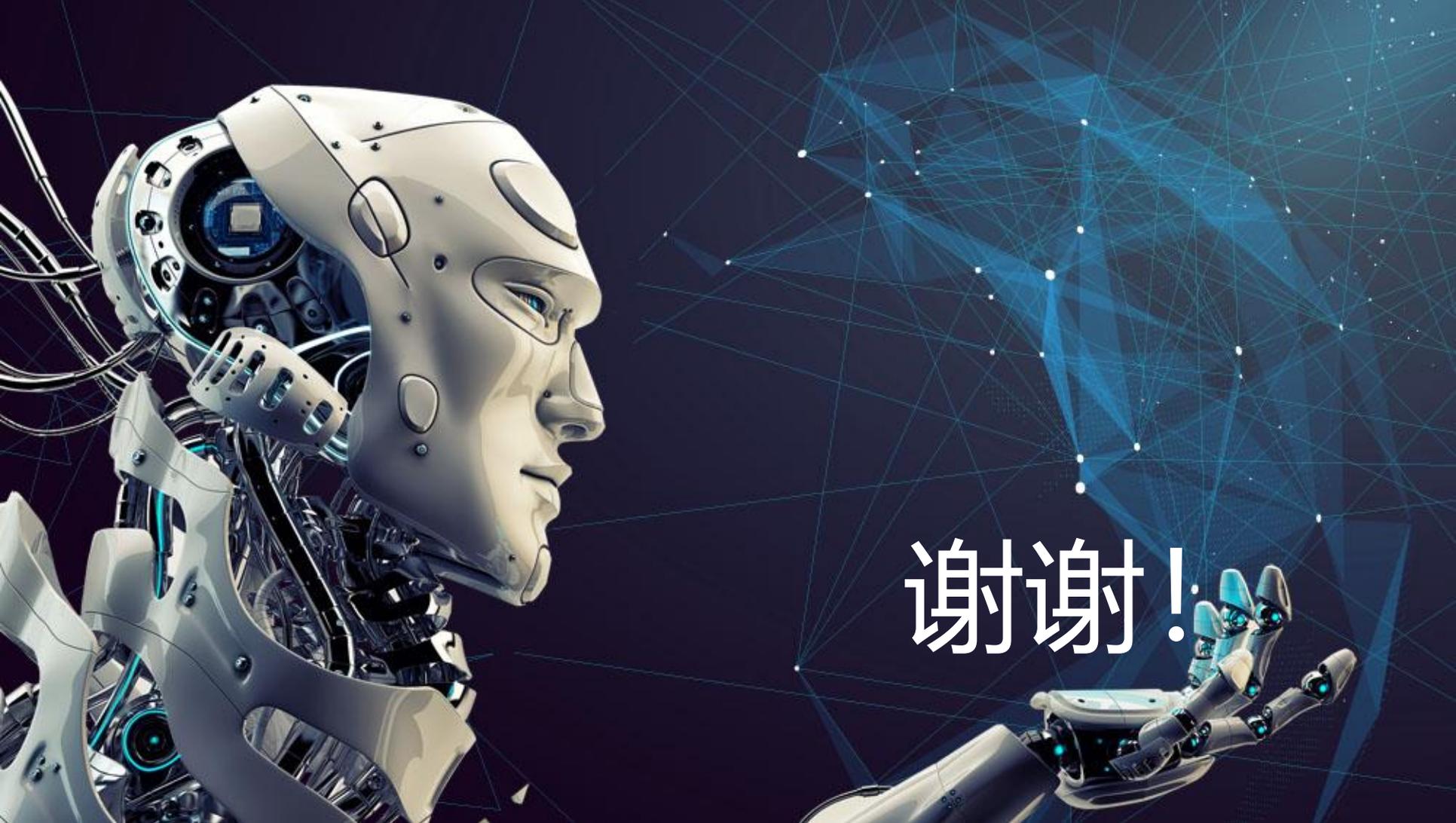
精

客户策略
商机指标
流程绩效
前后贯通

用

易检索
易使用
易分析
易管理

CRM管理平台



谢谢!