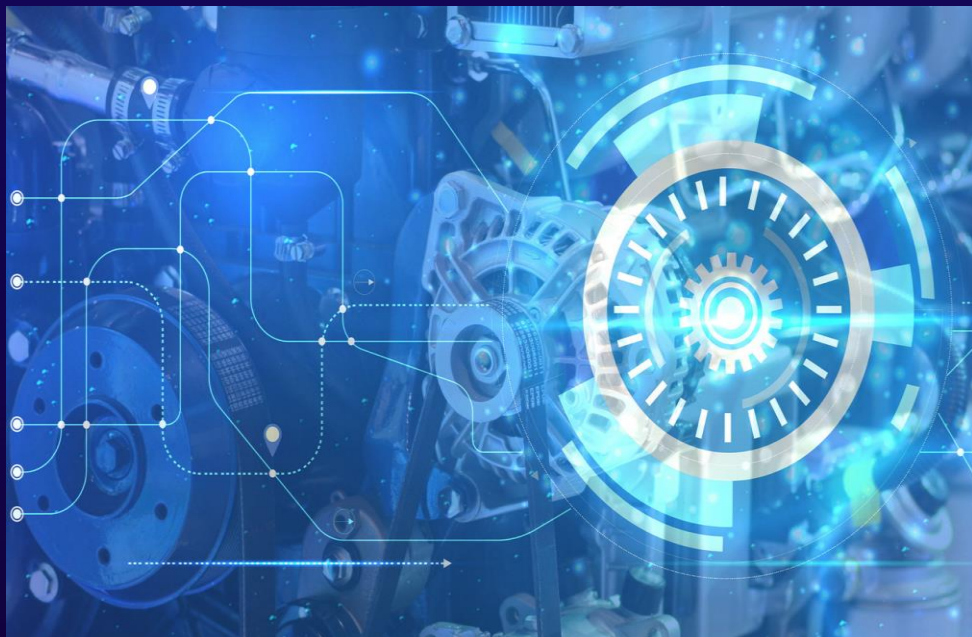


数字时代的高质量增长

纷享销客苏皖大区实施总监-张智渊



纷享销客



目录

- 1 数字时代背景
- 2 数字化解决方案
- 3 行业客户案例

企业内外环境驱动下数字化运营



人力成本增加



逆全球化趋势
产业链回流



中美贸易战



新冠疫情影响



世界范围竞争加剧

以客户为中心

专业的人做专业的事
同生态伙伴，打造场景化解决方案

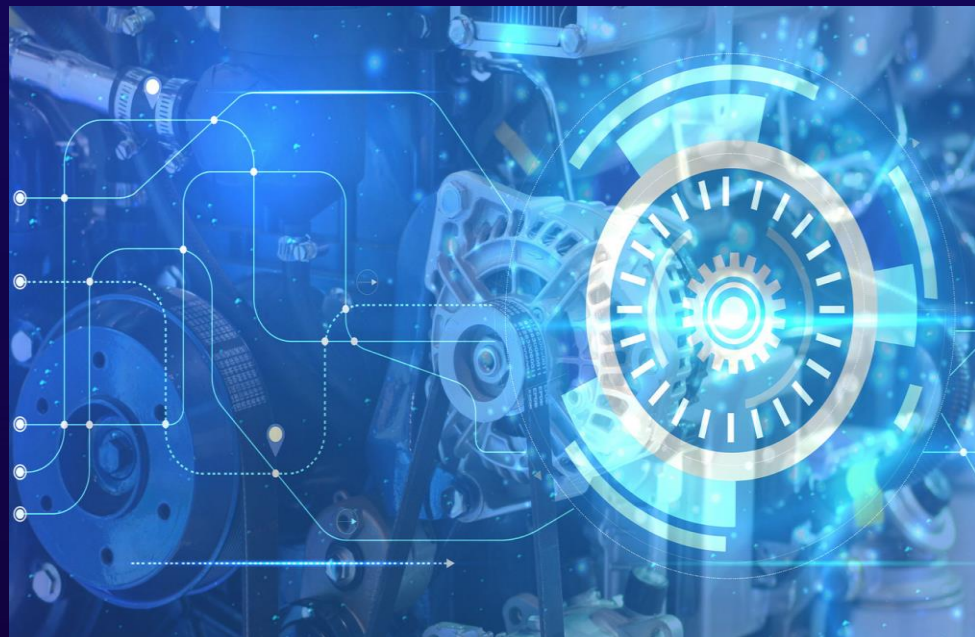
坚持“利他”心态
构建合作共赢的商业体系



创造深层价值

技术的场景化应用
切实解决核心客户业务痛点

实现降本增效提质
释放更大的信息技术应用



目录

- 1 数字时代背景
- 2 数字化解决方案**
- 3 行业客户案例

全生命周期的精细化业务旅程设计，提高转化率与人效

微信公众号

小程序

短信

员工
分销员

电话

线下活动

广告

.....

营销获客

潜在线索

SDR跟进线索

销售线索转化

商机

结单

市场

Lead

MQL

SQL

OPP

WON

- 线上线下多种营销通路
- 行为数据获取与标签
- 自动化营销流程

- 线索自动查重清洗
- 线索智能评分
- 自动化培育

- 电销工作台
- 互动行为记录
- 智能分配

- 线索转化
- 保有量
- 自动回收



- 销售流程
- CPQ
- 输赢单

- 成交规则
- 合同
- 订单



市场活动ROI



线索质量分析



线索来源分析



线索转化分析



营销预测

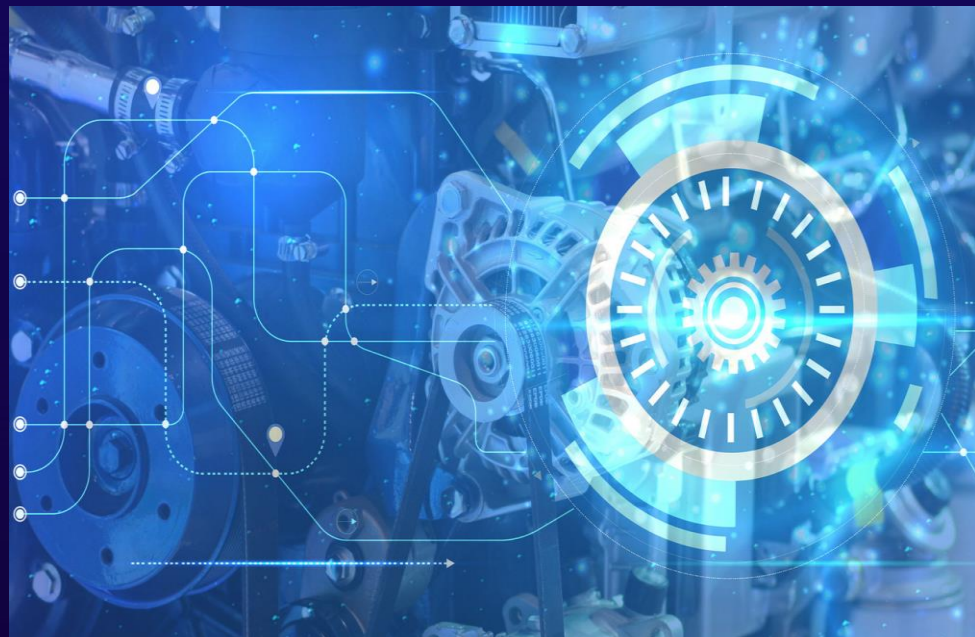
线索到现金 (L2C) : 从闭环到精细化

闭环



精细化

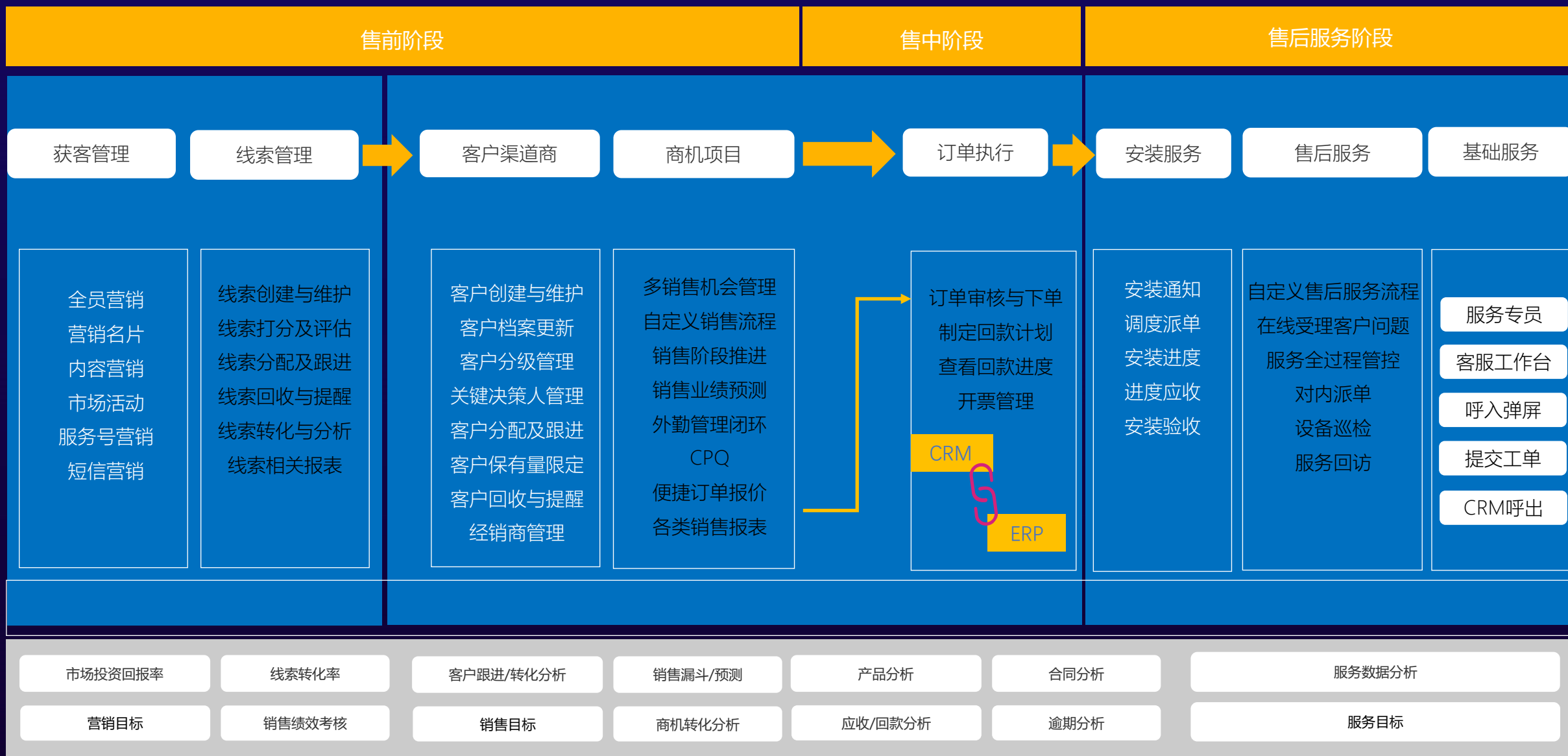




目录

- 1 数字时代背景
- 2 数字化解决方案
- 3 行业客户案例**

南京某制造业客户-纷享销客系统解决方案



南京某制造业客户-销售线索管理解决方案



客户资源管理体系- 360客户画像



以客户为核心，建设全维度客户资源管体系

客户数据采集

客户信息管理

客户分类分级

属性分类

客户数据整合

360°相关信息

客户资源控制

资源管控工具

基础信息

企业名称 组织结构代码
企业规模 所属行业
客户来源 地区

业务信息

需求意向 工程基础信息

联系人信息

姓名 性别 手机
性格 职务 决策等级

客户分类

工程客户 集成客户

客户分级

A级客户 B级客户
一般客户 重要客户

价值分级

无意向客户 潜在客户
意向客户 低价值客户
高价值客户 战略客户

跟进信息

拜访签到 客户跟进记录

项目推进信息

项目信息 进度情况
商务进度 合同回款情况

项目交付信息

启动项目 执行项目
交付项目 材料采购情况
项目支出情况 项目维护情况

资源控制

唯一性规则控制 验证规则

资源分配

负责人分配 相关团队管理

资源跟进

拜访计划管理 拜访行为控制
拜访结果管理 拜访数据管理

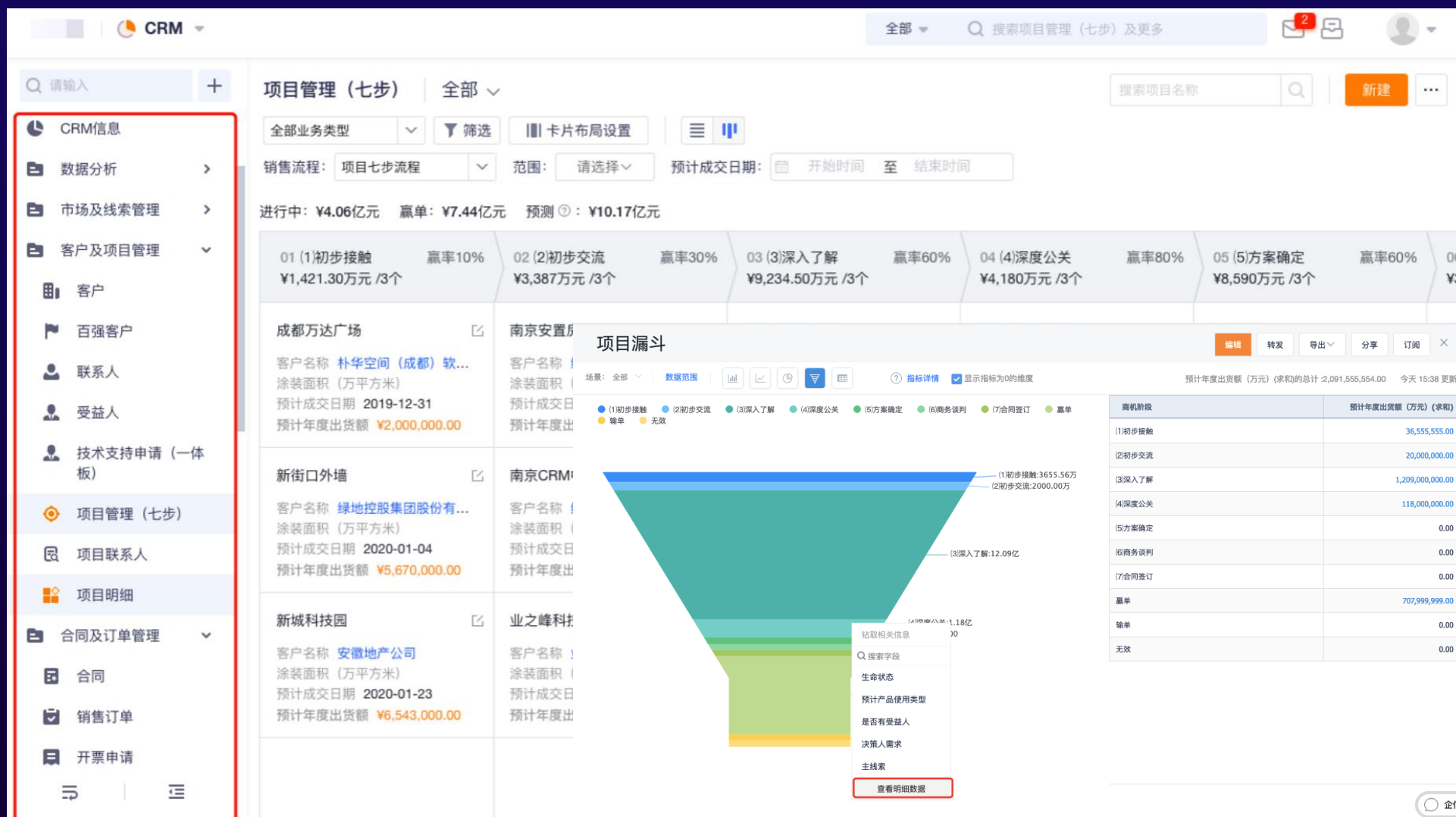
资源回收

客户公海管理 客户回收规则

常州某制造业客户-项目商机管理系统应用效果

精细化商机流程管理

- 流程细分
- 多阶段管控
- 分阶段赢率
- 阶段多任务系统
- 多样任务类型
- 任务完成校验
- 输赢单规则
- 转化分析
- 输单分析
- 阶段人效分析
- 智能预测



CRM 全部 搜索项目管理 (七步) 及更多

请输入

项目管理 (七步) 全部

全部业务类型 筛选 卡片布局设置

销售流程: 项目七步流程 范围: 请选择 预计成交日期: 开始时间 至 结束时间

进行中: Y4.06亿元 赢单: Y7.44亿元 预测: Y10.17亿元

01 (1)初步接触	赢率10%	02 (2)初步交流	赢率30%	03 (3)深入了解	赢率60%	04 (4)深度公关	赢率80%	05 (5)方案确定	赢率60%	06
¥1,421.30万元 /3个		¥3,387万元 /3个		¥9,234.50万元 /3个		¥4,180万元 /3个		¥8,590万元 /3个		¥3

项目漏斗

场: 全部 数据范围

指标详情 显示指标为0的维度

预计年度出货额 (万元) (求和的总计: 2,091,555,554.00 今天 15:38 更新)

商机阶段	预计年度出货额 (万元) (求和)
(1)初步接触	36,555,555.00
(2)初步交流	20,000,000.00
(3)深入了解	1,209,000,000.00
(4)深度公关	118,000,000.00
(5)方案确定	0.00
(6)商务谈判	0.00
(7)合同签订	0.00
赢单	707,999,999.00
输单	0.00
无效	0.00

钻取相关信息

- Q 搜索字段
- 生命状态
- 预计产品使用类型
- 是否有受益人
- 决策人需求
- 主线索
- 查看明细数据

系统应用效果-数据分析维度

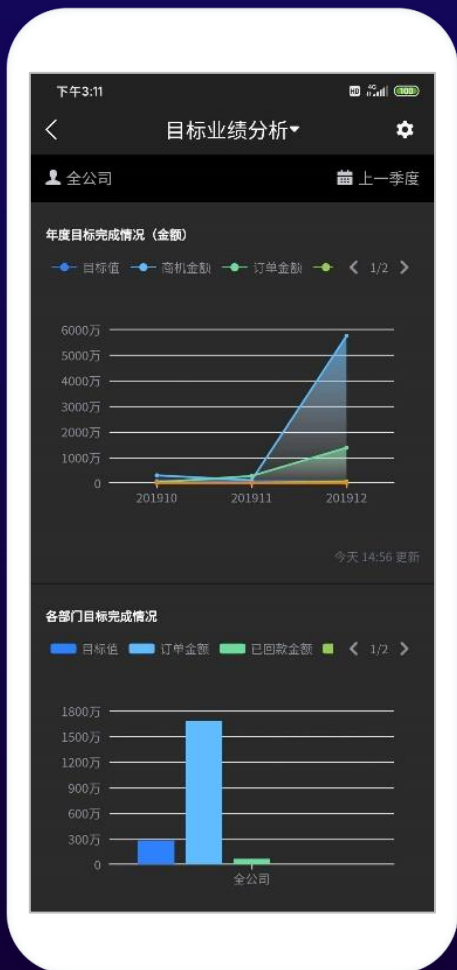
业务目标分析

商机阶段分析

销售趋势分析

销售行为分析

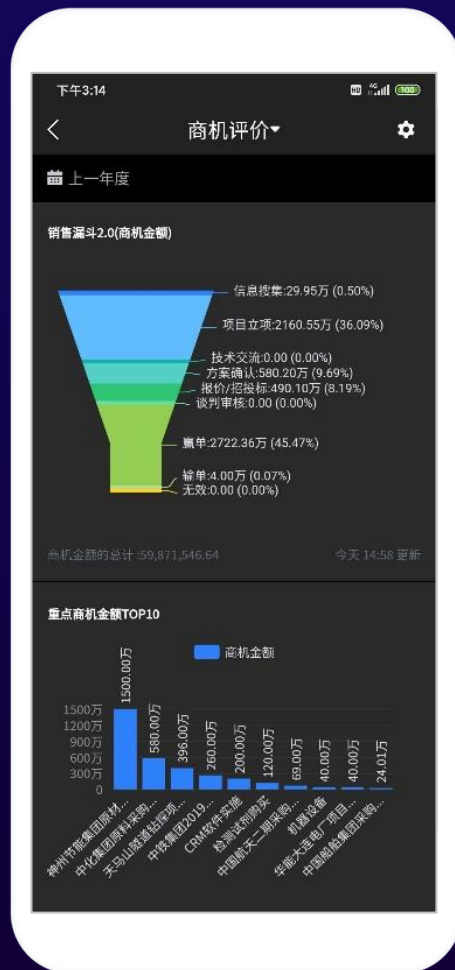
综合维度分析



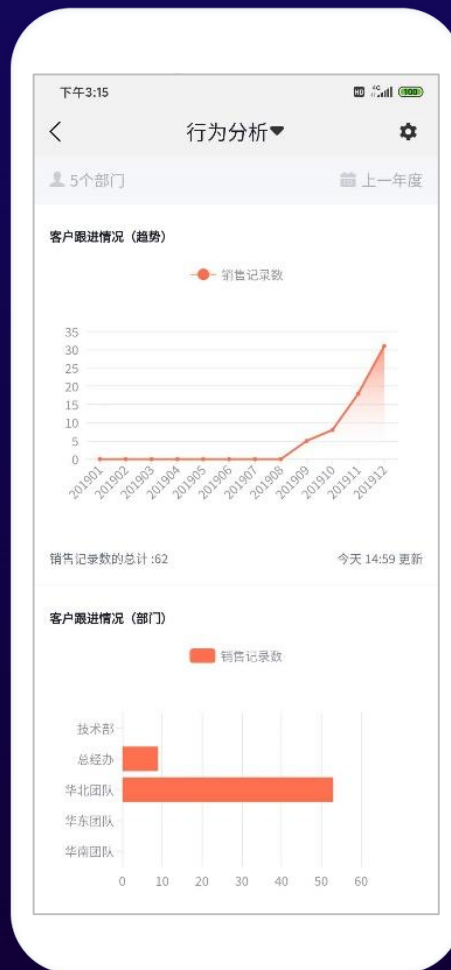
跟踪团队和个人的销售业绩情况，制定相应的销售策略



清楚了解商机的进展情况，合理的进行销售分析与预测



更加清晰掌握近期的销售成交情况



客户、商机的跟进情况，客户拜访频率与覆盖情况



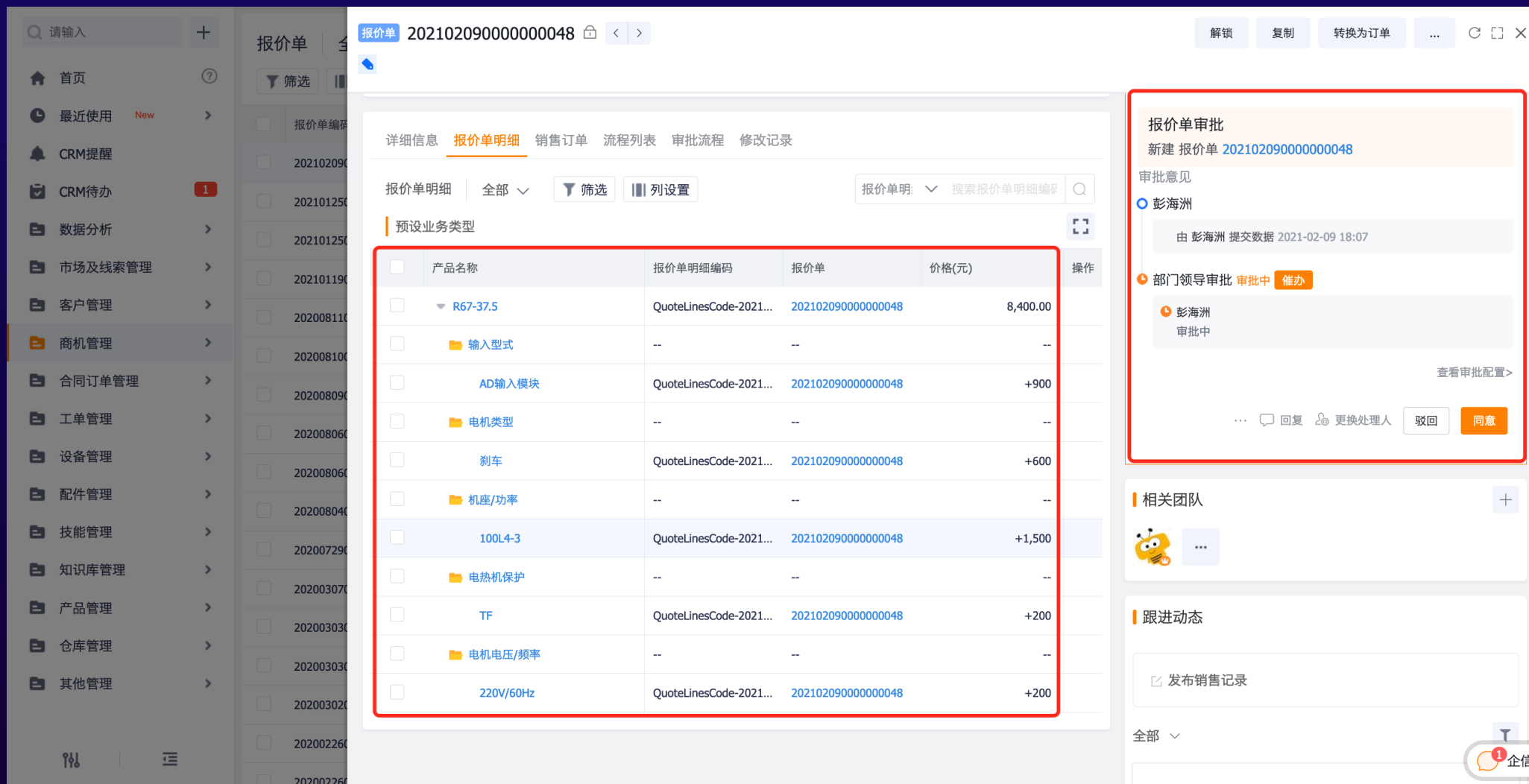
线索、客户、商机、订单、服务等多个维度综合分析销售情况

某制造业客户-报价管理应用效果

1、支撑快速选型配置

2、根据选型配置自动产生报价

3、提升报价效率，降低报价错误率，大幅提升销售和商务部门协作效率

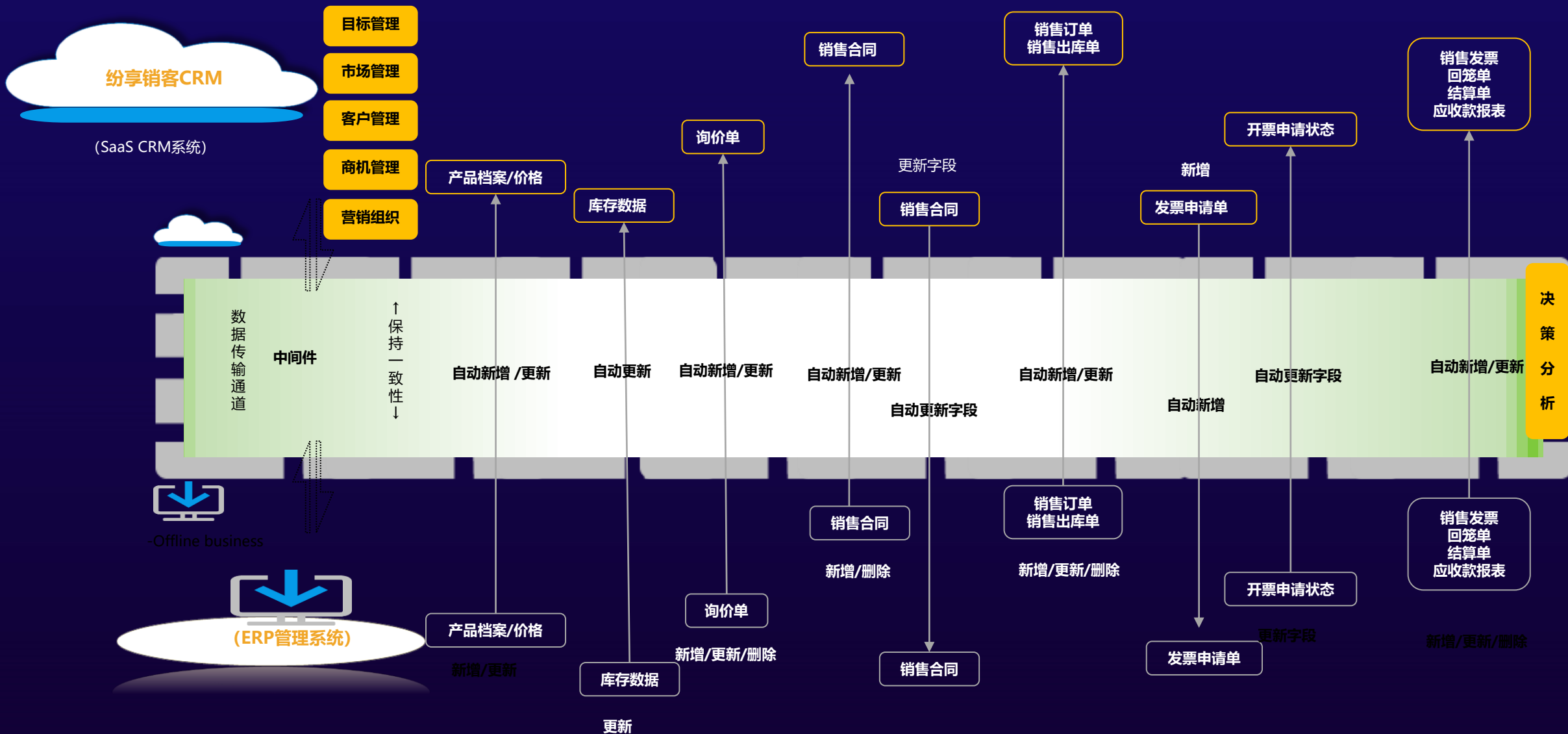


The screenshot displays the '报价单' (Quote) management interface. The main content area shows a list of quote items with columns for '产品名称' (Product Name), '报价单明细编码' (Quote Line Code), '报价单' (Quote Number), and '价格(元)' (Price in Yuan). A red box highlights a specific quote item with the following details:

产品名称	报价单明细编码	报价单	价格(元)
R67-37.5	QuoteLinesCode-2021...	202102090000000048	8,400.00
输入型式	--	--	--
AD输入模块	QuoteLinesCode-2021...	202102090000000048	+900
电机类型	--	--	--
刹车	QuoteLinesCode-2021...	202102090000000048	+600
机座/功率	--	--	--
100L4-3	QuoteLinesCode-2021...	202102090000000048	+1,500
电热机保护	--	--	--
TF	QuoteLinesCode-2021...	202102090000000048	+200
电机电压/频率	--	--	--
220V/60Hz	QuoteLinesCode-2021...	202102090000000048	+200

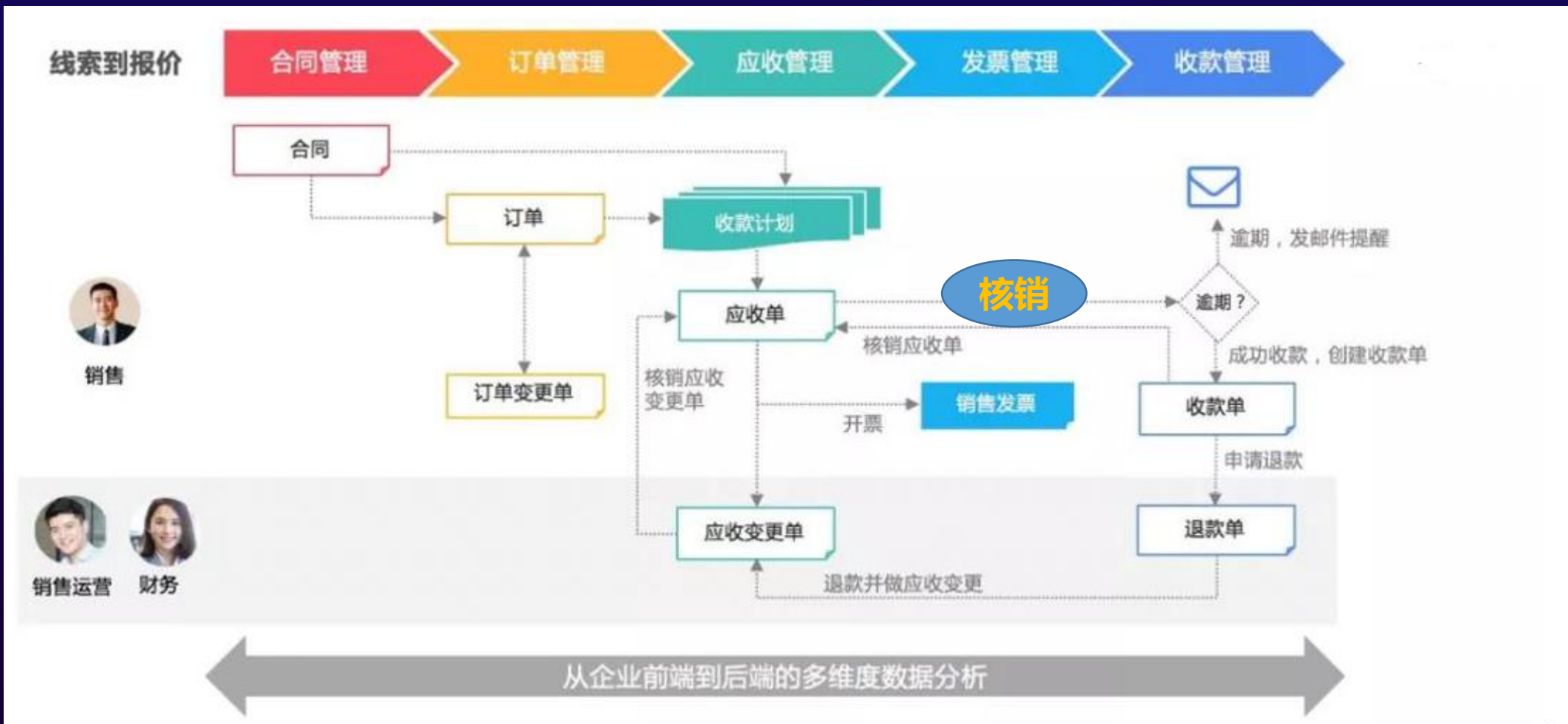
On the right side, the '报价单审批' (Quote Approval) section shows the approval workflow for the quote '202102090000000048'. It includes the submitter '彭海洲' (Peng Haizhou) and the current status '部门领导审批 审批中 催办' (Department Leader Approval Pending). The interface also features a sidebar with navigation options and a bottom navigation bar.

南京某制造业客户-交易管理系统方案

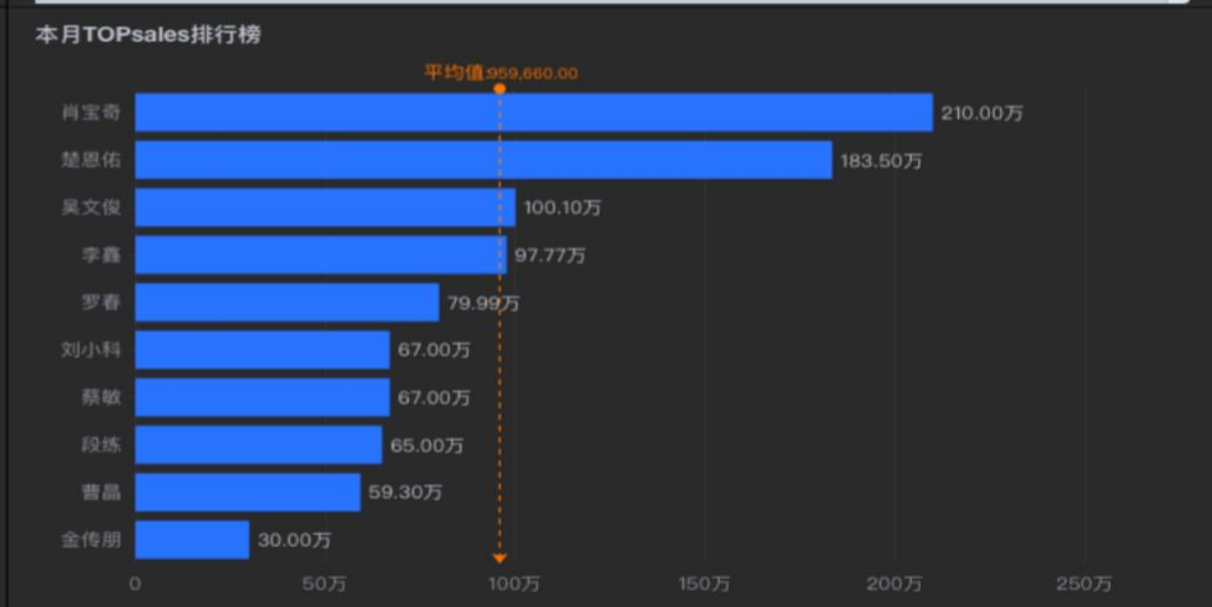
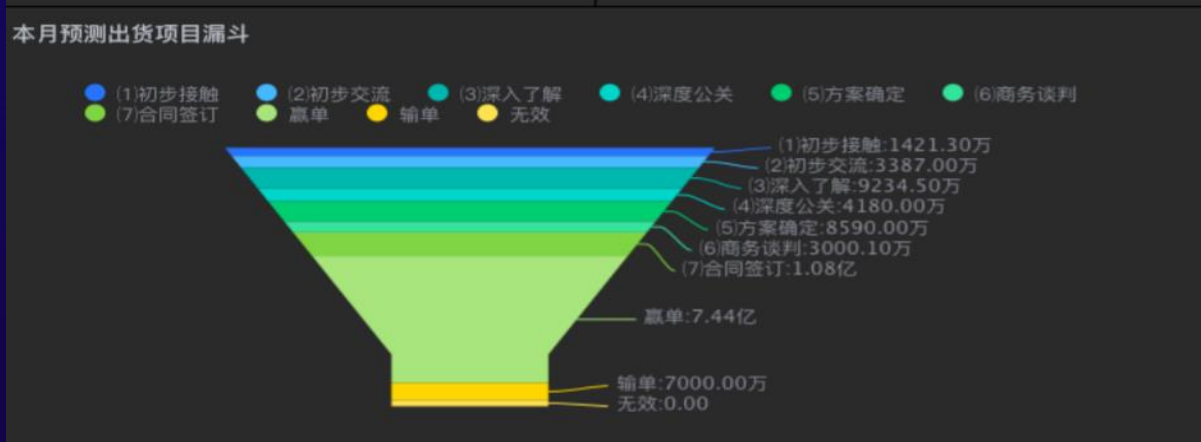


南京某制造业客户-交易管理系统方案

实现从合同到订单，订单到回款的全交易流程，并支持订单变更及应收变更
待逾期款项将提前提醒相关负责人员。销售金额，应收款，代收款实现多维度数据分析和明细查看。



某制造业客户管理驾驶舱



某制造业客户管理驾驶舱

销售目标完成率

完成值
3.13亿

目标值
14.01亿



销售目标达成情况

完成值
2.63亿

目标值
11.2亿



销售目标达成情况

完成值
5045.09万

目标值
2.81亿



下单目标完成情况



合同保有量 (已签约未出货额)



合同保有量



纷享销客产品结构



和优质伙伴一起更好赋能企业数字化未来



感谢信赖，更多用户选择纷享销客：



和更多伙伴一起为用户数字化赋能：



THANKS

