

Engage 2024

智生新机 盈造未来

销售易用户大会

Neocrm 销售易

出海闭门会

AI



感谢陪伴销售易成长的客户及伙伴!!!

远东控股集团
FAR EAST HOLDING GROUP

唱吧

华大基因
BGI

中升集团
ZHONGSHENG GROUP

同程旅行

360

蒙牛

正大集团
CP GROUP

EATON
Powering Business Worldwide

MICHELIN
米其林

沈鼓集团

腾讯云

Schneider
Electric
施耐德电气

华熙生物
BLOOMAGE

Prudential

VW

ARM

滴滴

海尔生物医疗
Haier Biomedical

山东临工
SDLG

SANY
品质改变世界

Novogene
诺禾致源

CAT

LIUGONG
柳工

上海电气
SHANGHAI ELECTRIC

DELIXI
ELECTRIC
德力西电气

JLR

Coloplast

HIKVISION
海康威视

Honeywell

Hytera

C&D 建发汽车

ZPMC
上海振华重工

固德威
GOODWE

中化
sinochem
中化信息技术有限公司
Sinochem Information Technology Co., Ltd.

美年健康

建华建材

DAIKIN

UnionPay

锦江酒店
Jin Jiang Hotels
锦江酒店(中国区)
Jin Jiang Hotels China Region

锦江酒店
Jin Jiang Hotels
锦江酒店(中国区)
Jin Jiang Hotels China Region

上海三联集团
SHANGHAI SANLIAN GROUP CO., LTD.

京东

Johnson
Controls

HITACHI
Inspire the Next

UNIVERSAL
BEIJING RESORT

BOSCH

金山办公
KINGSOFT OFFICE

全球咨询类合作伙伴 GSI

NTT

Capgemini
凯捷

EY
Building a better
working world

IBM

本土咨询合作伙伴 ISV

精琢科技

ESALES

DataCVG
数聚股份

MIC
迈创科技

本土经销服务商

道勤网络科技
DAOQIN NETWORK TECHNOLOGY

天宙
Tunzhou

广州九巢
GUANG ZHOU JIU CHAO

无限

本土软件生态合作伙伴

用友
yonyou

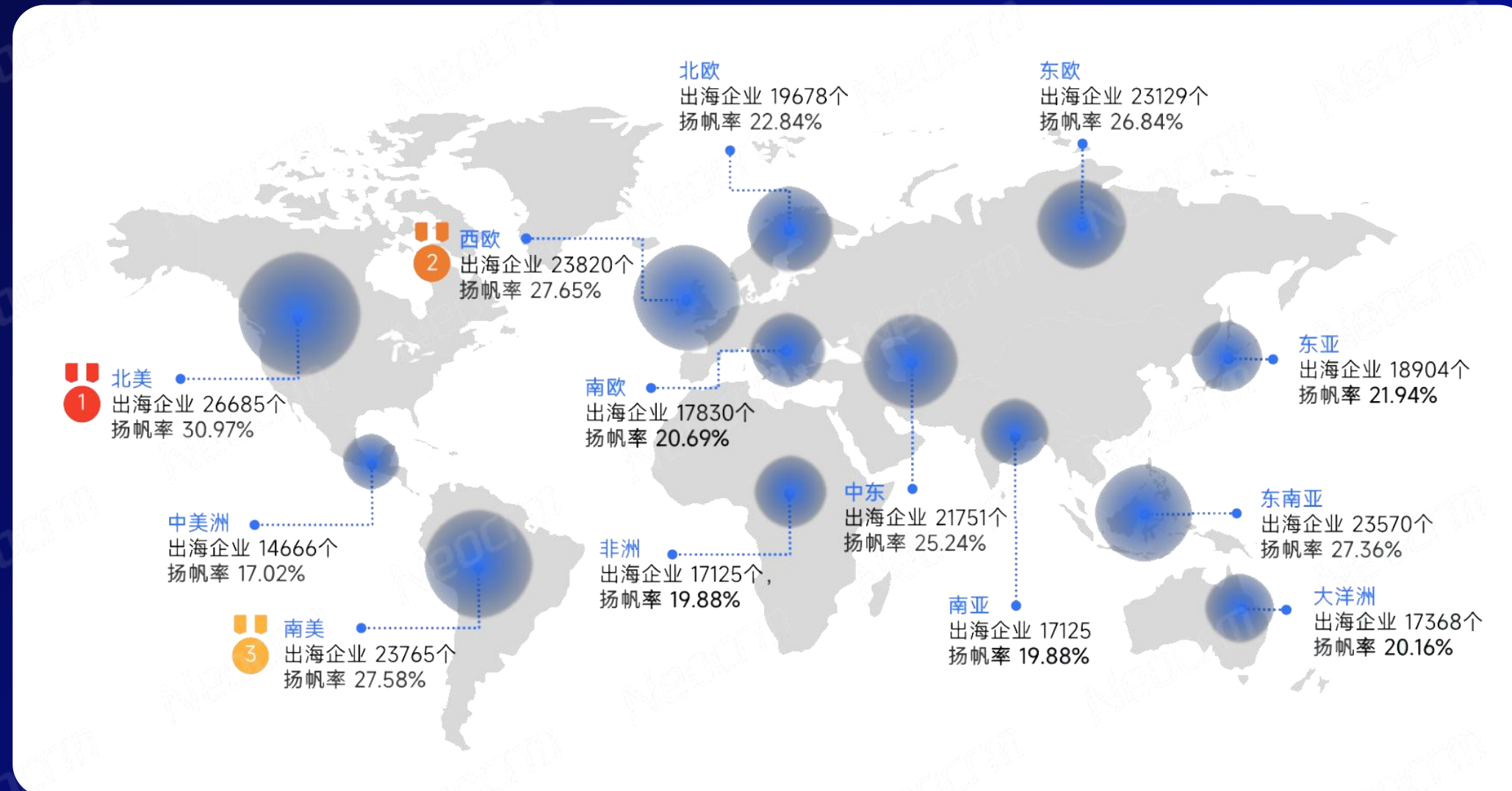
HAND

天润融通

千里马
qianlima.com

Engage 2024

企业出海已经是必然趋势



北美、西欧、南美布局最广，向新兴区域扩展



出海企业需要解决的五大问题

为什么当地政府允许你在当地做生意？

1

为什么当地媒体/投资人愿意宣传你？相信你？

5

为什么当地客户愿意购买你的产品及服务？

2

出海企业所需
五大能力

为什么当地员工愿意为你服务？

4

为什么当地合作伙伴愿意加入到你的生态圈？

3

Engage 2024



企业出海数字化保障

AI



出海各项能力的背后，也是企业所面临的多重挑战

01

符合海外当地政策



- ① 隐私信息识别与保护策略
- ② 个人信息与数据出境
- ③ 匹配合规的国际化业务场景
- ④ 国际化集成方案
-

02

海外市场愿意消费



- ① 多渠道营销扩大市场声量
- ② 多元销售通路渗透市场份额
- ③ 强大产品力满足消费需求

03

海外渠道愿意合作

Win-Win Strategy

- ① 渠道伙伴的招商要求
- ② 渠道伙伴的合作政策

04

满足跨文化管理

Localization for Global Market

- ① 海外业务应用层面 (语言、管理)
- ② 海外业务生态融合层面
- ③ 信息化建设层面 (系统)

05

满足可持续扩张

Predictable Trends

- ① 可被验证的业务数据
- ② 可被验证的业务指标
- ③ 可见的未来市场规模
- ④
- ⑤ (各类系统管理的价值)

技术层面，销售易确保企业出海管理的深度本土化

01

符合海外当地政策



- ① 隐私信息识别与保护策略
- ② 个人信息与数据出境
- ③ 匹配合规的国际化业务场景
- ④ 国际化集成方案

.....

04

满足跨文化管理

Localization for
Global Market

- ① 海外业务应用层面 (语言、管理)
- ② 海外业务生态融合层面
- ③ 信息化建设层面 (系统)

销售易国际化产品能力



应用场景

国际化应用能力

国际化邮件能力 (Outlook & Gmail 集成)	海外社交工具对接 (WhatsApp)	海外企业信息集成 dun & bradstreet	Google地图集成	海外应用系统集成
---------------------------------	------------------------	------------------------------	------------	----------

平台能力

国际化平台能力

多语言 (小语种)	多时区	多货币 (复杂币种转换)	国际位置服务	定制化脚本代码 部署 发布无感知
-----------	-----	--------------	--------	---------------------

基础能力

国际化基础能力

海外数据 中心覆盖	全球网络 拨测监控	全球访问加速 和 性能监控	国际化数据安全合规 (GDPR CCPA 个人信息保护法)	
--------------	--------------	------------------	----------------------------------	--

销售易伴随这些 企业成功出海



Engage 2024

业务层面，丰富的出海案例验证销售易业务方案的有效性

02

海外市场愿意消费



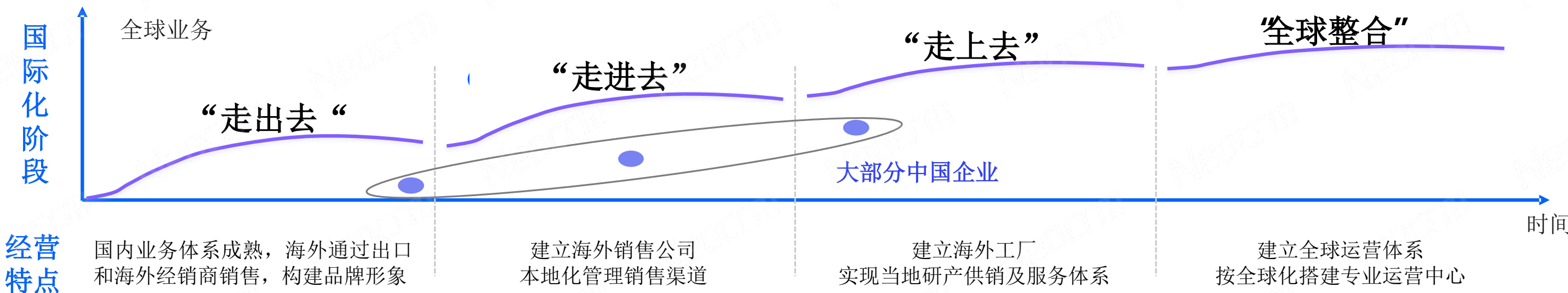
- ① 多渠道营销扩大市场声量
- ② 多元销售通路渗透市场份额
- ③ 强大产品力满足消费需求

03

海外渠道愿意合作

Win-Win Strategy

- ① 渠道伙伴的招商要求
- ② 渠道伙伴的合作政策



找到目标客户

锁定销售渠道

提升客户粘性

运营全球资源

关键点

品牌打出去
产品卖出去

融合当地资源
形成团队合力

加强体系建设
扎根本地市场

集团统一调配
业务有序扩张

业务举措

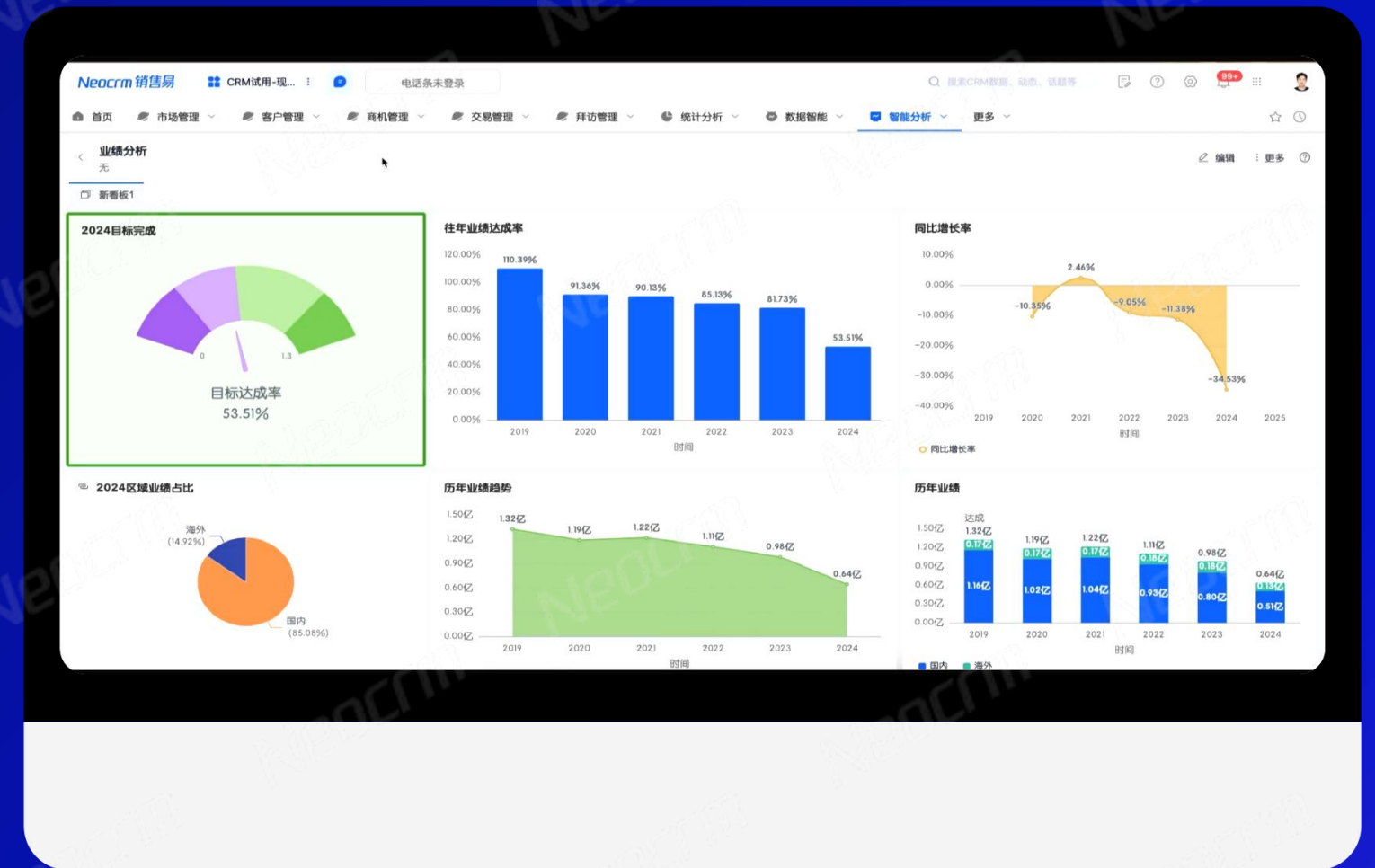
- 市场与客群定位
- 品牌建设传播

- 整合渠道资源
- 加强团队协作

- 建立本土供应链
- 创新服务体验

- 全球化、集团化运营
- 业务打磨，持续复制

你准备好出海了吗？



你的目标客户找到了么？

你的销售团队组建好了么？

你的供应链、服务准备好了么？

Engage 2024

“走出去”阶段，我们积极拓展高潜市场找目标客源

关键挑战

- ① 如何定位市场与客群
- ② 如何加速品牌建设与传播

所需能力

- ① 客户识别转化及风险评估
- ② 多渠道品牌便捷宣传
- ③ 客户画像及全景360



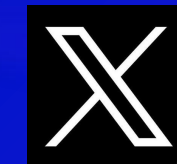
GDPR / PII / CCPA / PDPB

- 海外社交媒体的整合 (WhatsApp、Facebook、Twitter、LinkedIn etc.)
- 预制丰富的营销海报模版

- 海外渠道投流效果分析
- 市场营销潜在线索管理
- 营销素材一站式管理

- 客户可视化洞察报表
- 各维度信息聚合管理
- 客户分层分级动态管理
- 风险管理拉通 (邓白氏)

出海正热，各家企业都在积极布局海外市场，前期资源优先，**无法遍地开花式的拓市场**，哪个市场才是我们的**第一站**？如何**验证衡量目标客群的匹配性**呢？



Engage 2024

“走出去” --- 找到目标客户

“走进来” --- 锁定销售渠道

“走上去” --- 提升客户粘性

“全球整合” --- 运营全球资源

“走进来”阶段，我们不断平衡跨文化下的内外部销售协作

关键挑战

- ① 如何整合渠道资源
- ② 如何加强团队协作

所需能力

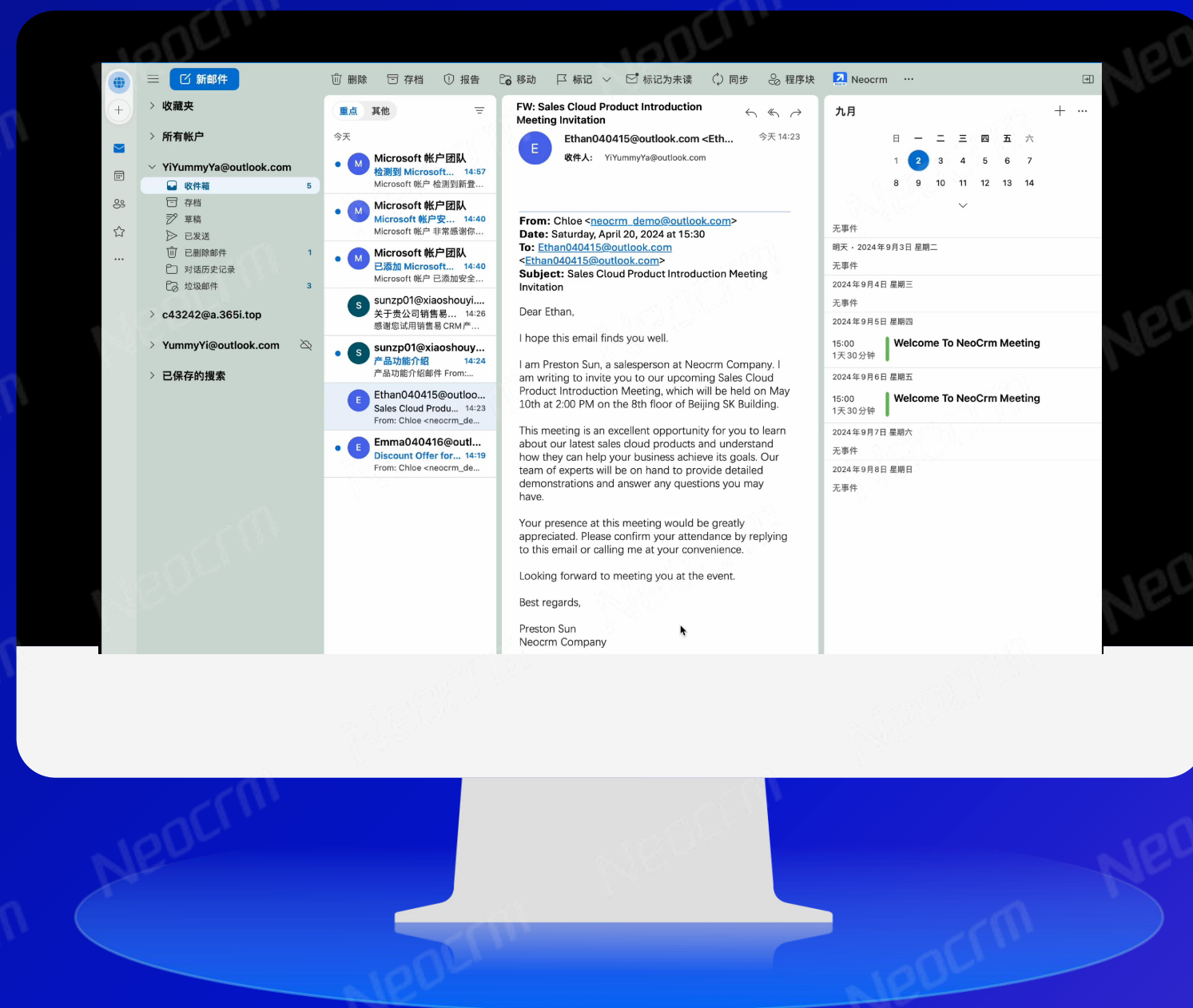
- ① 目标达成可视化
- ② 赋能内外的一体化平台
- ③ 渠道生命周期管理
- ④ 便捷性办公协同工具

□ 多层次组织架构下的
多维度目标模型
(HQ/渠道/分公司)

□ 渠道伙伴在线准入退出机制
□ 渠道伙伴全生命周期评级机制
□ 渠道伙伴实时风险预警机制

□ CRM一站式管理Outlook
往来邮件，高效协同
□ 业绩进度实时透明可视化

目前我们在欧洲已经打开了品牌声量，不少**社媒上都能看到大家讨论测评我们的产品**。同时发现一个问题，**不少城市消费者不知道去哪里买我们的产品**，如何解决渠道通路问题对我们市场稳定性至关重要！



Engage 2024

“走出去” --- 找到目标客户

“走进来” --- 锁定销售渠道

“走上去” --- 提升客户粘性

“全球整合” --- 运营全球资源

“走上去”阶段，我们持续整合业务资源优化客户体验

关键挑战

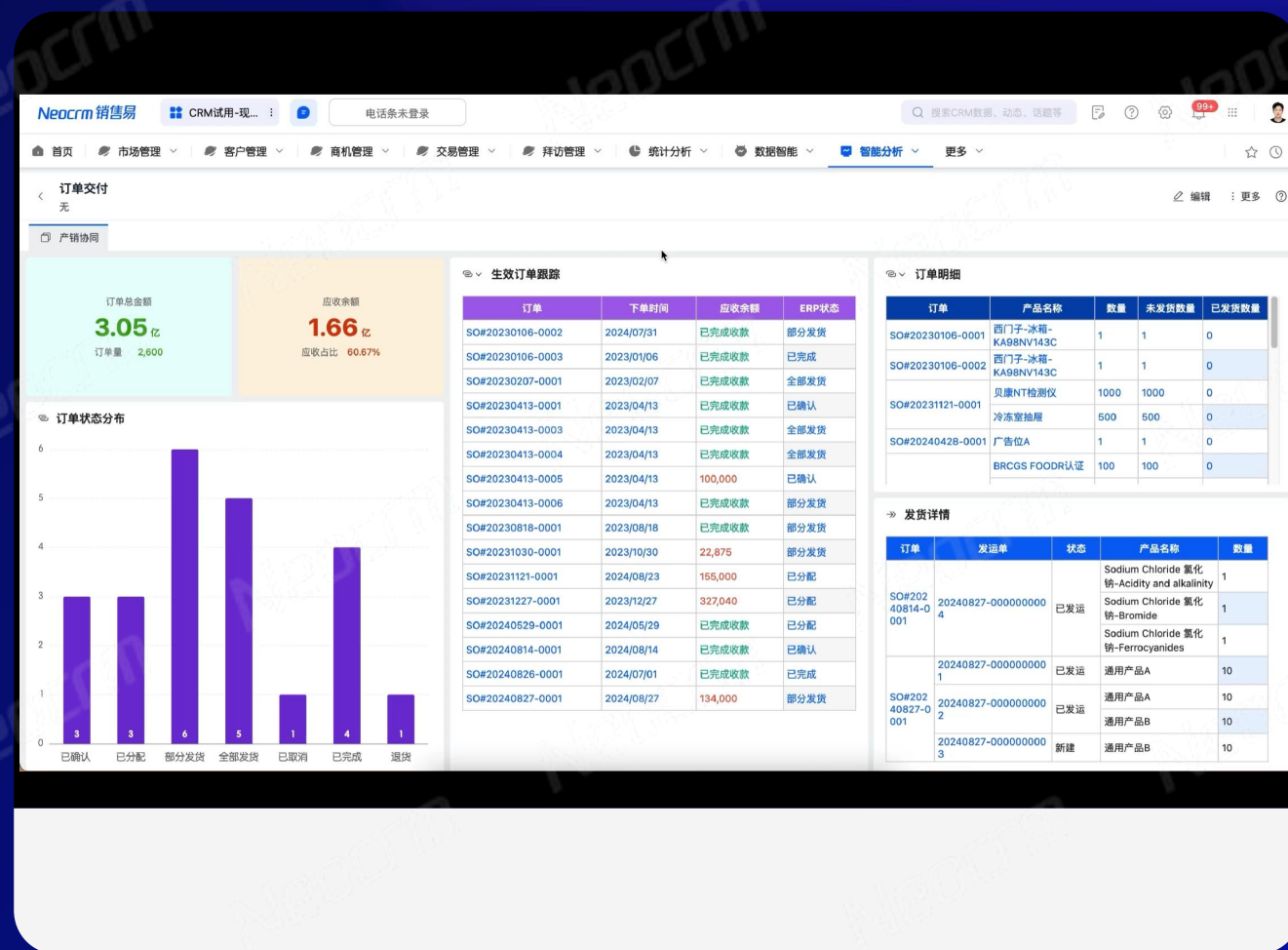
- ① 如何及时响应客户
- ② 如何提升客户服务体验

所需能力

- ① 可视化订单交付
- ② 业务数据拉通及关键预警
- ③ 客户体验为中心的服务体系

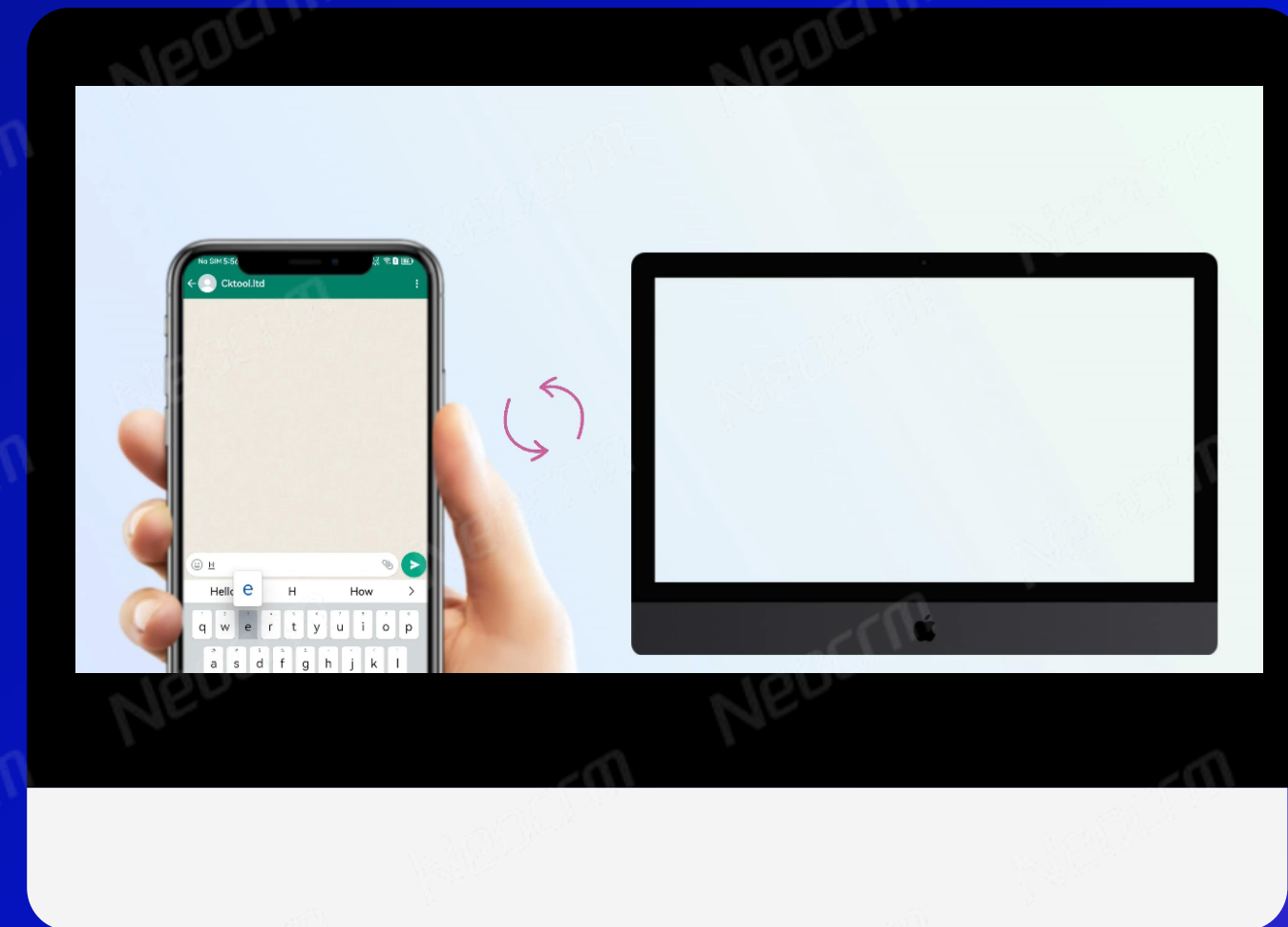


复盘业务发现，虽然现在新客数在爬升，但同时也出现了**老客流失**，上次我亲自回访了一位客户主要问题在我们**售后没把服务做好，响应太慢，客户反馈不好，影响了下个季度订单**



- 产销协同
- 交付及时率
- 回款追踪

- 服务响应时效性
- 服务质量标准化
- 服务效果有反馈



Engage 2024

“走出去” --- 找到目标客户

“走进去” --- 锁定销售渠道

“走上去” --- 提升业务效率和客户满意度

“全球整合” --- 运营全球资源

“全球整合”-我们深入推进全球化运营体系的搭建可持续发展

全球生产加工

国内生产工厂

海外生产工厂

进出口销售环节

海外
销售公司

海外
子公司

贸易
中转平台

本地销售及服务

代理商

终端客户

贯穿产销服全流程的端到端信息化拉通

供应商

+

销售公司

+

客户

Engage 2024

出海方案已就位，销售易期待伴随更多企业扬帆出海

问题	符合海外当地政策	海外市场愿意消费	海外渠道愿意合作	满足跨文化管理	满足可持续扩张
解题	合规风控	产品力	达成双赢	协同无障碍	好口碑
答案	符合各地法规	本土化精准营销	吸引力的合作政策	本土化管理风格	销服一体化运营
对应的NEO能力	 GDPR / PII / CCPA / PDPB	□ 海外社交媒体的整合 (WhatsApp、Facebook、Twitter、LinkedIn etc.) □ 预制丰富的营销海报模板 □ 海外渠道投放效果分析 □ 市场营销潜在线索管理 □ 营销素材一站式管理 □ 客户可视化洞察报表 □ 各维度信息聚合管理 □ 客户分层分级动态管理 □ 风险管理拉通（邓白氏）	□ 渠道伙伴在线准入退出机制 □ 渠道伙伴全生命周期评级机制 □ 渠道伙伴实时风险预警机制 □ 多层级组织架构下的多维度目标模型 (HQ/渠道/分公司) 	□ CRM一站式管理Outlook往来邮件，高效协同 □ 业绩进度实时透明可视化 	□ 产销协同 □ 交付及时率 □ 回款追踪 □ 服务响应时效性 □ 服务质量标准化 □ 服务效果有反馈

销售易伴随这些
企业成功出海

HIKVISION
海康威视

Growatt
古瑞瓦特

Hytera

海兴电力
股票代码: 603556

uniview 宇视

LIUGONG 柳工

华大基因 BGI

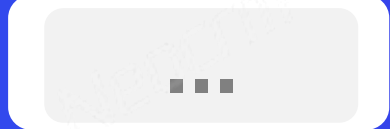
XCMG 徐工集团

tederic
SMART INJECTION

大族粤锡激光
HAN'S YUEMING LASER

ZTT 中天科技

固德威 GOODWE



Engage 2024

销售易助力出海企业 打造流程驱动型组织，构建全球高效协同平台



Engage 2024

Engage 2024



感谢 THANKS!

AI



Engage 2024

智生新机 盈造未来

销售易用户大会

Neocrm 销售易

圆桌讨论

出海业务挑战及数字化应对之策

