



Engage 2023

信·新相融 盈未来

销售易CEO：史彦泽

感谢

过去3年越来越多的头部企业选择了销售易



中资出海企业



B/S/H/



跨国企业



本土企业

新环境下销售易的使命

赋能企业和客户互动的全链路数字化和智能化

形成以客户为中心的运营组织，实现业绩的持续健康增长！

云服务商信任构建的关键要素



强大的产品力



专业的服务力



持续的创新力



可持续发展力

客户为中心 · 专业可信赖

科技向善：青苗计划

我们从未停止



科技向善：技术赋能慈善机构



Engage 2023

后疫情时代的全新现实

华为应改变思路和经营方针，从追求规模转向追求利润和现金流，把活下来作为最主要纲领，边缘业务全线收缩和关闭。

——任正非 //

1 红利经济向效率经济转型，地租·经济向数字经济转型

2 企业从追逐规模向追逐利润和现金流转变

3 企业从产品为中心向客户为中心的全面转型

SaaS是数字化时代企业转型的必需品

软件不仅定义，还将“吃”掉一切

Companies in every industry need to assume that a software revolution is coming. This includes even industries that are software-based today.

各行各业的企业需要认识到软件革命正在进行。这中间也包括本身就在软件行业的公司。

Marc Andreessen

这里的软件指的是**融合先进互联网能力的软件**（云，社交，移动，大数据，AI等），不仅能带来**业务效率的提升**，还能**驱动企业商务模式的变革**。



中国各行业的数字化转型升级不仅需要软件

更需要专业高质量的、融合互联网技术的软件

而它最基础的形态就是SaaS

全新一代CRM：企业前端的客户数字化运营平台



基于互联网技术的CRM，生来就在云端！

赋能以客户为中心运营的组织

人员在线 (Social) : 突破防火墙

流程在线: aPaaS + SaaS

数据智能: 客户360数据画像, AI

在获得头部客户信任的过程中，客户预期我们：

- 既要有
- 又要有
- 还要有

强大灵活的平台能力
丰富的端到端应用
专业的咨询和交付能力

优秀的移动性能和用户体验
SCRM+小程序 的本土技术创新
AI 带来的数据智能和用户体验

“遥遥领先”的成本优势

守正出奇的 12载努力

我们终于有机会和你们在一起

在众多客户的信任和帮助下，我们不断突破，最近三年间变得：



更强大



更好用



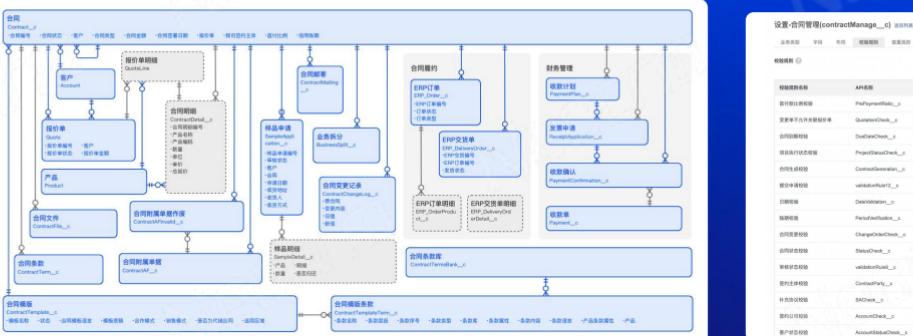
更创新



更可靠

aPaaS 平台越来越“深”，可支持复杂多变的大型企业业务

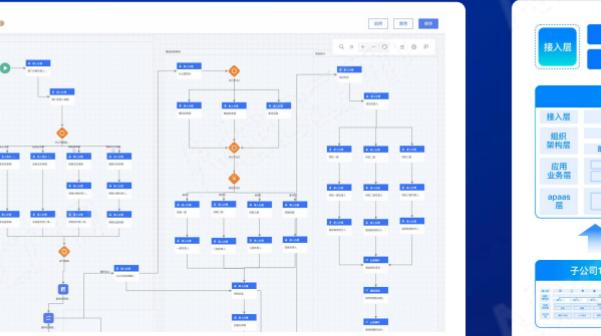
复杂业务模型定制



复杂业务逻辑和规则



更强大工作流引擎



复杂组织和权限



大数据量下性能保障



1. 亿级业务数据性能保障
2. 动态索引机制增强
3. 业务数据归档能力

开发生命周期管理

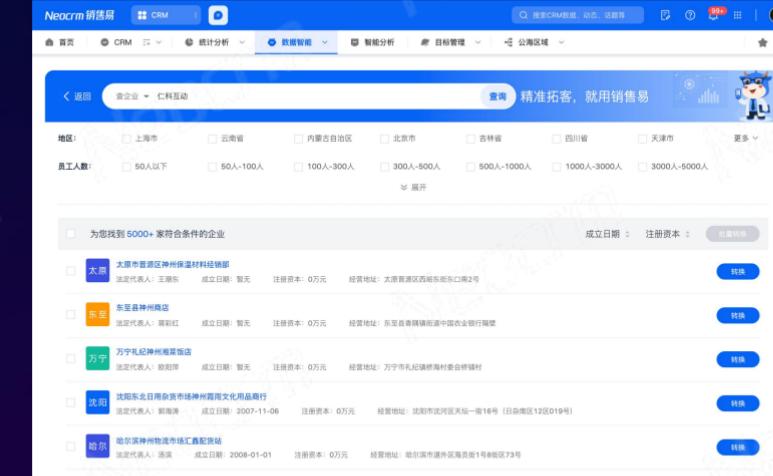
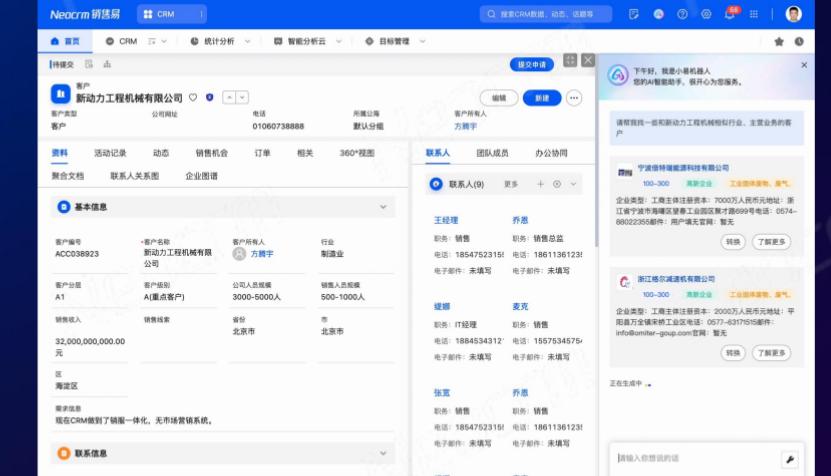


全新构建的客户数据平台，为智能化奠定坚实基础

- 海量数据处理
- 实时计算能力



预“埋”企业工商数据，提升客户数据质量



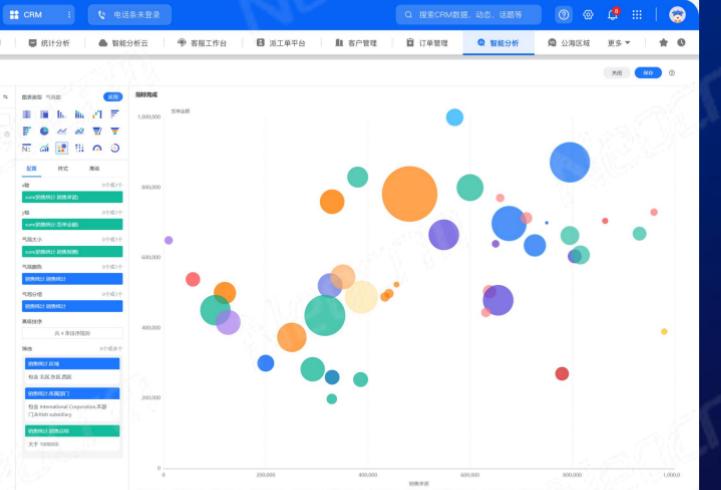
一权限支撑下的全员BI，让分析决策“信手拈来”！

Engage 2023

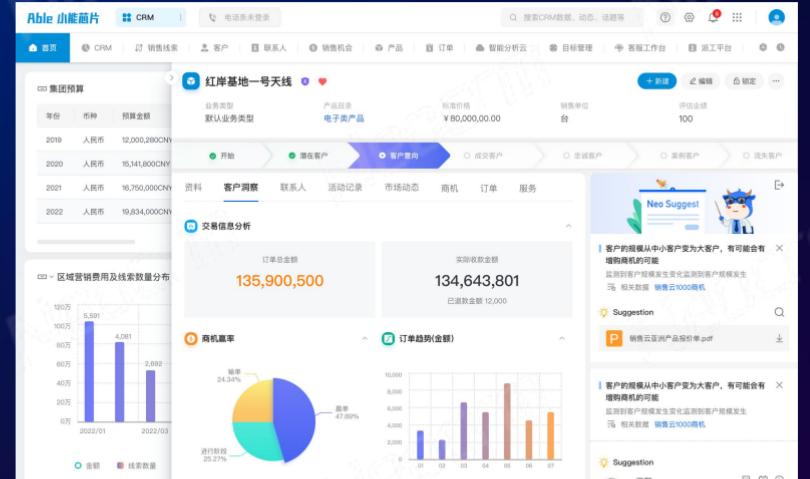
实时BI



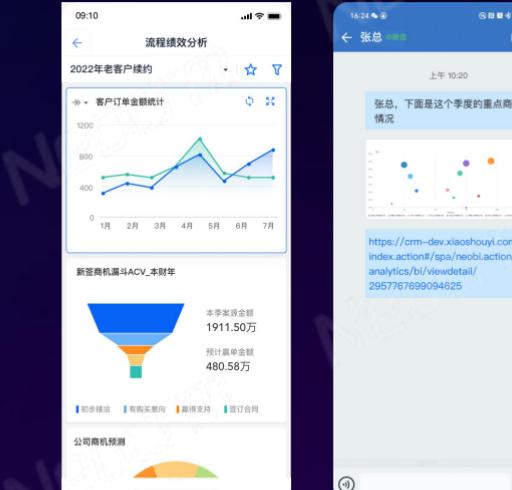
捷 BI



嵌入式BI



协同



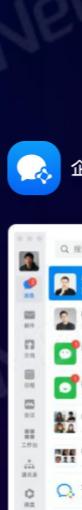
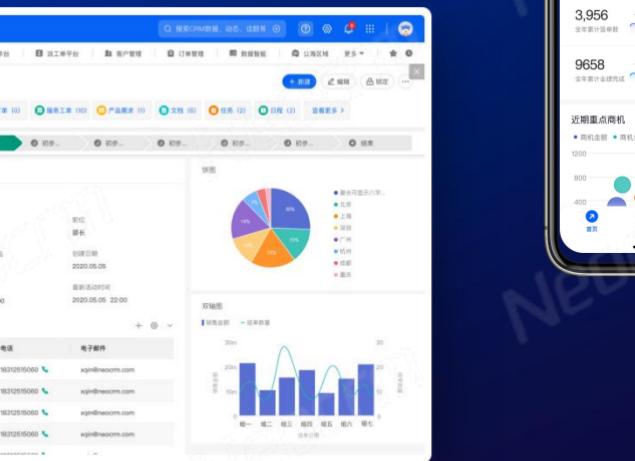
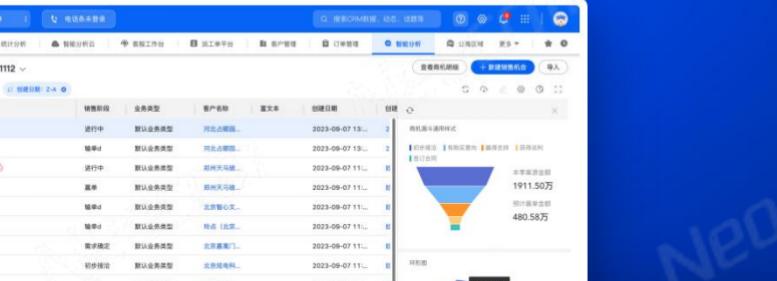
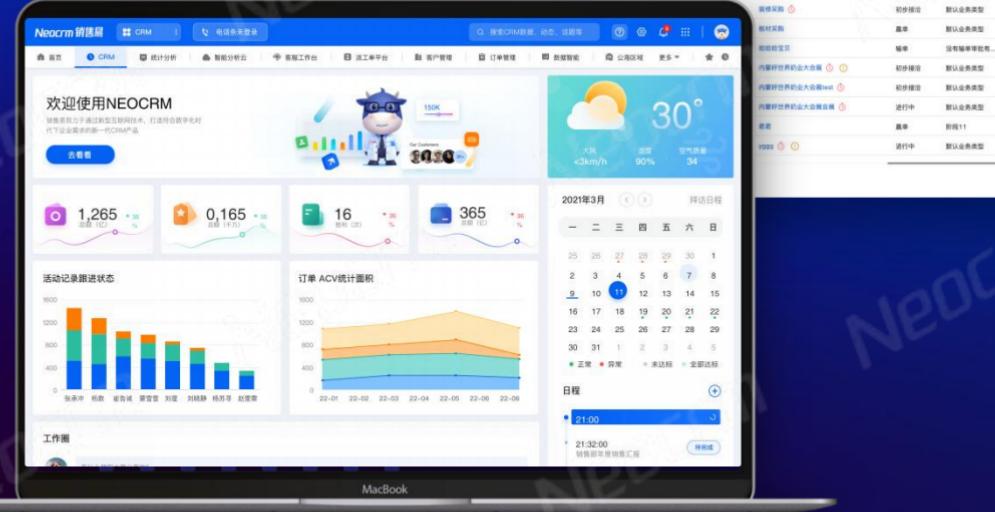
Engage 2023

重磅推出：NEOUI

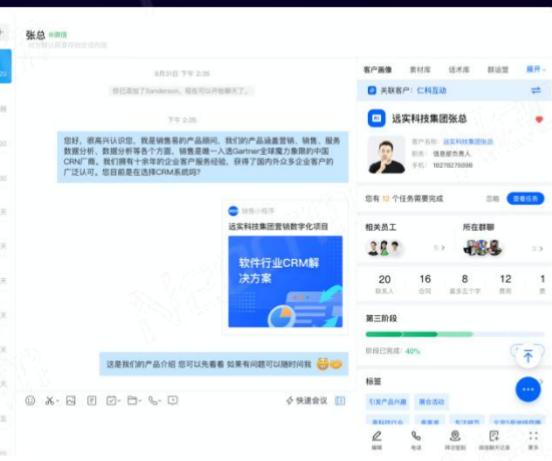


NEOUI

全新体验 随需定制



企业微信

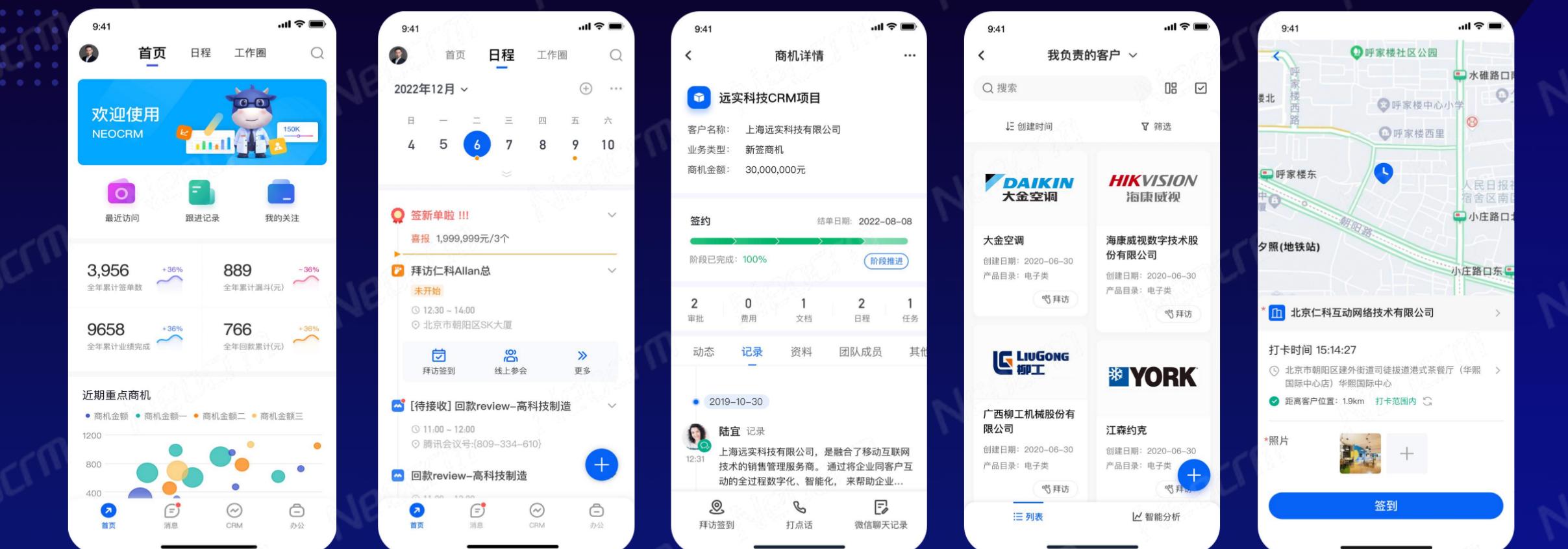


Engage 2023

NEOUI

全新体验





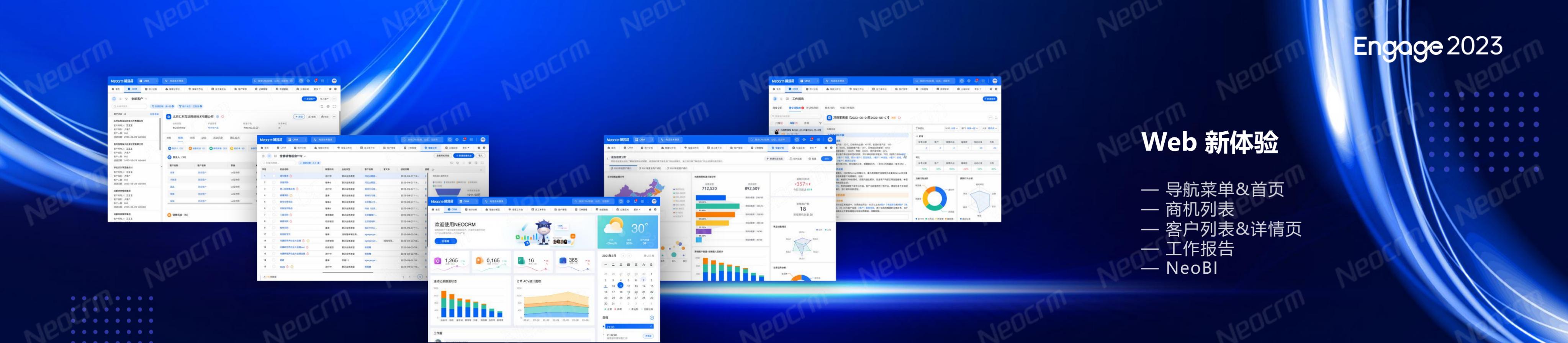
移动APP 新体验

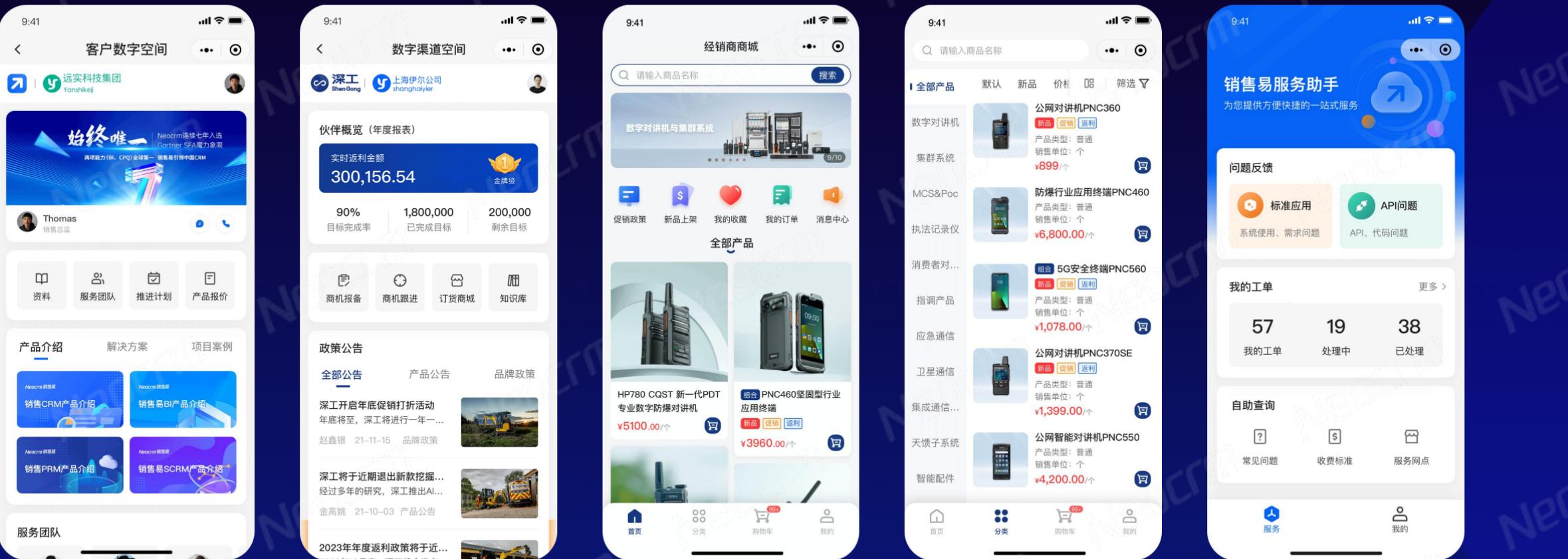
- 首页
- 日程
- 拜访签到
- 列表
- 详情

Engage 2023

Web 新体验

- 导航菜单&首页
- 商机列表
- 客户列表&详情页
- 工作报告
- NeoBI



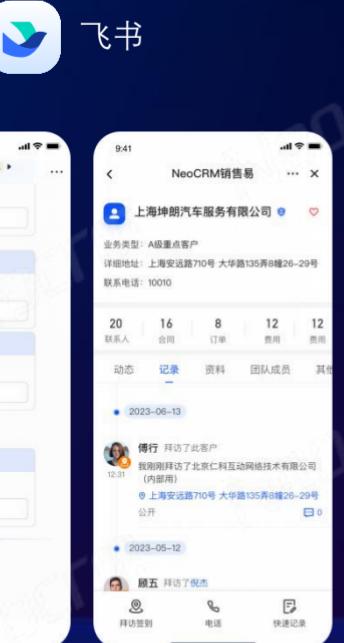
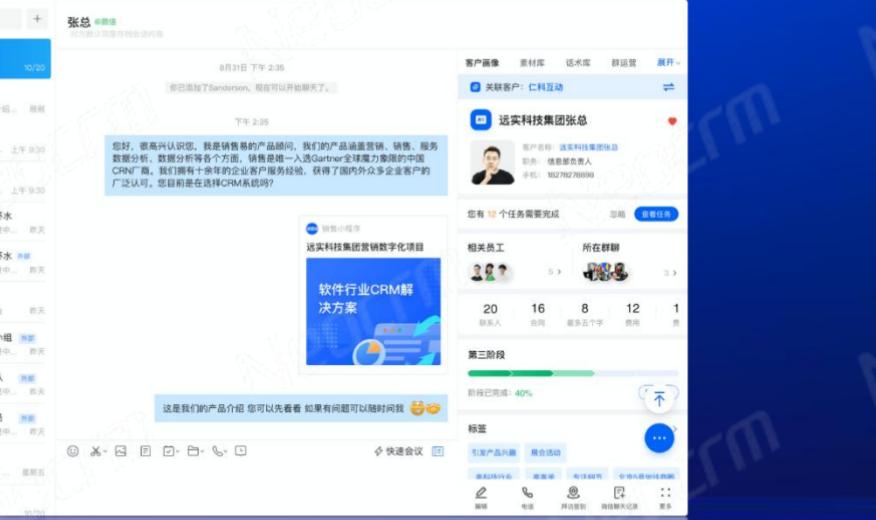
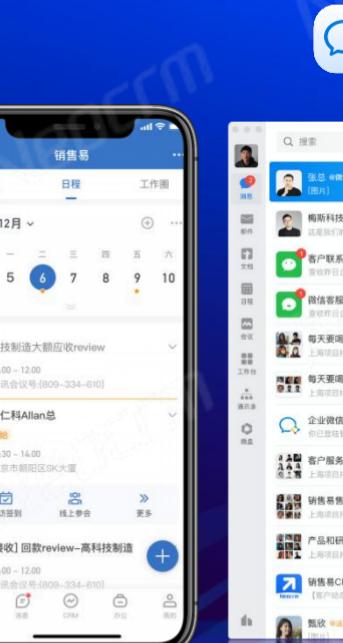


小程序 新体验

- 客户数字空间
- 渠道数字空间
- PRM经销商商城
- 服务小程序

NEOUI 集成体验

Engage 2023



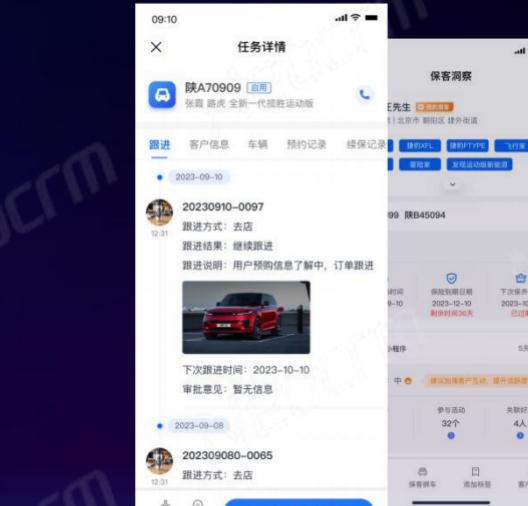
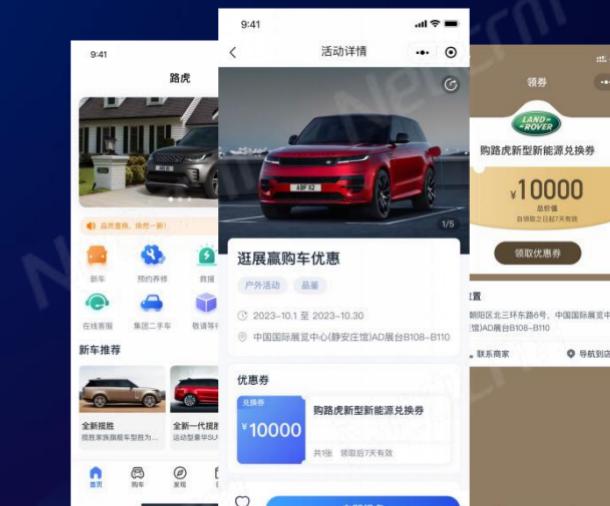
三方协同办公平台
— 企业微信 钉钉 飞书

SCRM 连接外部渠道和客户的利器

易共享
轻应用
协同
效率高
体验好



经销商



基于企微上下游 和小程序赋能渠道经营

基于企微与微信互通的私域运营能力

产品国际化能力升级，让企业国际化业务更顺畅

应用场景

国际化邮件能力
(Outlook & Gmail 集成)

海外社交工具对接
(WhatsApp)

Google地图集成

海外应用系统集成

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

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)



生成式AI + CRM: NEO AI

01 AI智能客户推荐



销售+AI的新场景

02 AI智能调取分析报告



BI+ AI的新场景

03 AI智能客服机器人



客服 +AI新场景

产品稳定性和安全性提升

产品稳定性



全年不可用时间小于8.76小时，与国际厂商水平达到一致

销售易数据安全管理机制



组织安全

安全管理委员会
信息安全部队
安全审计团队



合规安全

安全体系：ISO、等保三级
政策合规：GDPR、CCPA、
个人信息保护法



人员安全

尽职调查：员工入职背调安全
生产：员工入职签署保密协议



应用安全

销售易SDL：Security Development Lifecycle
业务安全：账号安全，登陆日志，操作日志等
销售易基础与特色安全：SSL/TLS协议



数据安全

传输安全、存储安全
访问安全、数据销毁
数据保障、安全审计



系统 & 网络安全

系统安全：配置标准，授权访问
网络安全：VPC虚拟私有网络与
外界网络隔离



基础设施安全

销售易的物理基础架构由腾讯
云/AWS/华为云提供

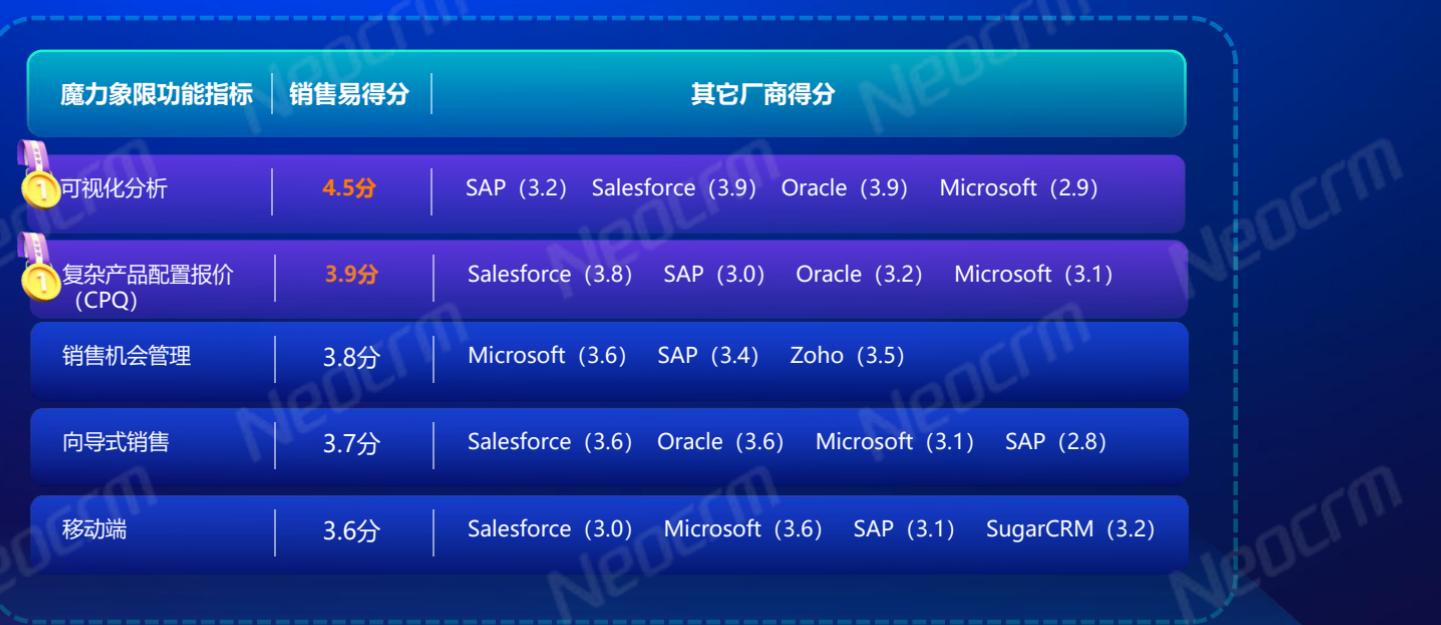


灾难恢复与业务连续性

备份 & 恢复机制：系统环境快照，数据信息
快照，系统代码双备份，11个9可靠

唯一且连续七年入选Gartner SFA全球魔力象限的中国CRM企业

Gartner Group: 1979年成立于美国，第一家也是全球最具权威的IT研究与顾问咨询公司，于1999年首次提出了CRM概念。



多项能力指标超越国际厂商

两大能力位居全榜第一

(相关数据来源: Magic Quadrant for Sales Force Automation 2017~2023, Gartner)

携手伙伴，构建全方位客户价值生态



CRM 助力企业共“盈”：利润和现金从何而来



高质量的客户选择



高质量的订单选择



高效率的流程运转



高满意度的客户体验



M2L 市场到线索流程

L2C 线索到回款流程

O2D 订单交付流程

CS 客服流程

ITR 问题解决流程

客户数据平台

数字化，管理，赋能，服务

CRM 助力企业共“盈”：利润和现金从何而来



高质量的客户选择



高质量的订单选择



高效率的流程运转



高满意度的客户体验



客户分群



客户画像



客户数据资产



标签引擎

客户数据平台



营销云



销售云



伙伴云



客服云



现场服务云



aPaaS平台



BI

Engage 2023

感谢 THANKS!