

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

Engage 2023



# 新环境下销售易的使命

Engage 2023

**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

Engage 2023



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



## 科技向善：技术赋能慈善机构

Engage 2023



# 后疫情时代的全新现实

Engage 2023

// 华为应改变思路 and 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

Engage 2023

## 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**驱动企业业务模式的变革**。



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

Engage 2023

基于互联网技术的CRM，生来就应在云端！

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：

Engage 2023

• 既要有

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

• 又要有

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

• 还要有

“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：

Engage 2023



更强大



更好用



更创新

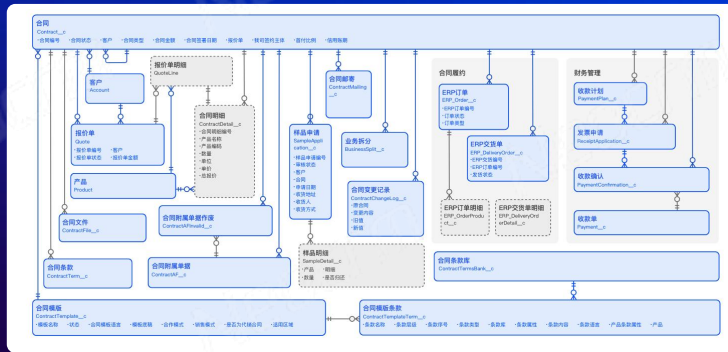


更可靠

# aPaaS 平台越来越“深”，可支持复杂多变的大型企业业务

Engage 2023

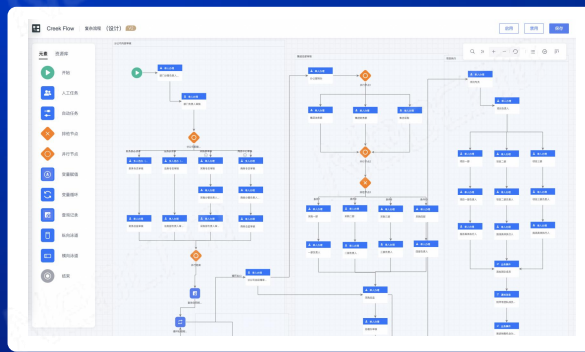
复杂业务模型定制



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

Engage 2023

- 海量数据处理
- 实时计算能力



批处理



实时处理



交互式查询



计算资源隔离



弹性伸缩



实时计算引擎



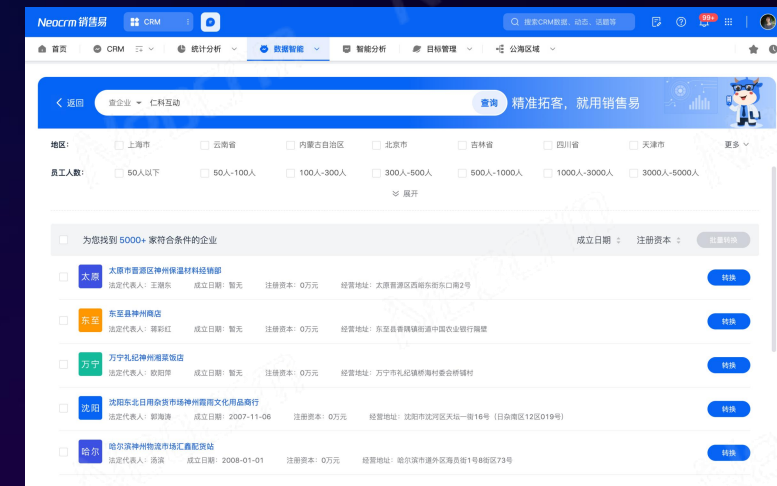
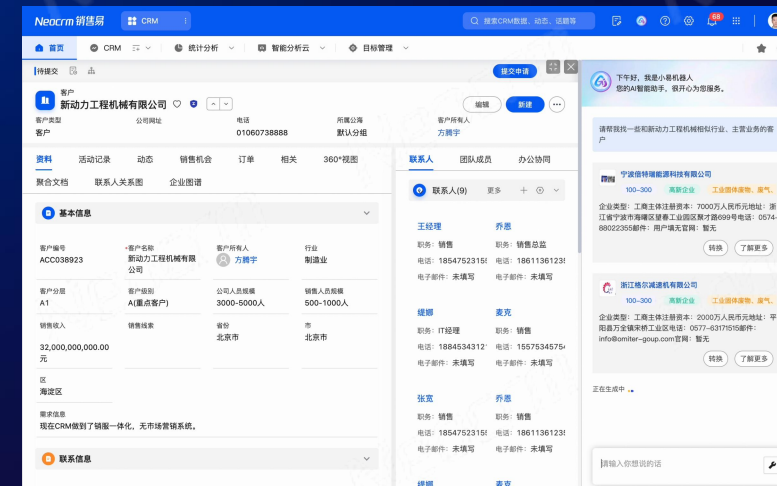
云原生湖仓一体



HUAWEI CLOUD



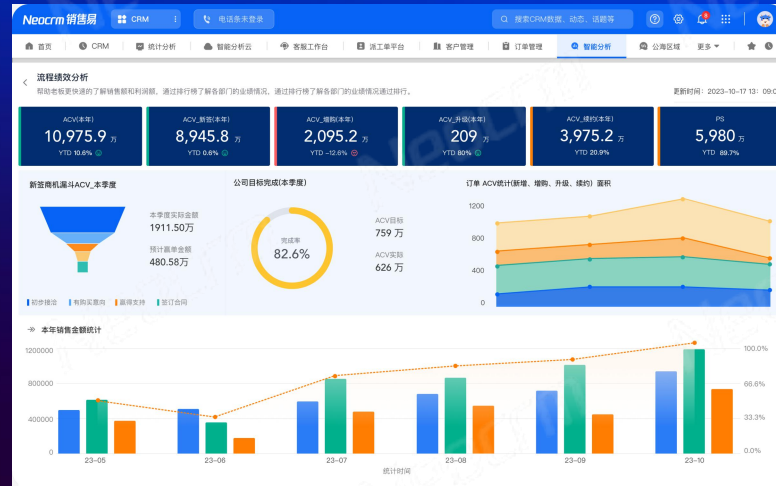
预“埋”企业工商数据，提升客户数据质量



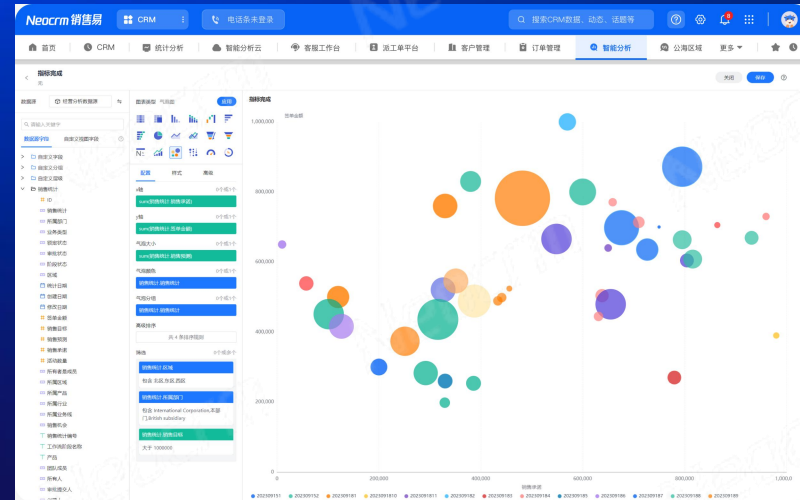
# 统一权限支撑下的全员BI，让分析决策“信手拈来”！

Engage 2023

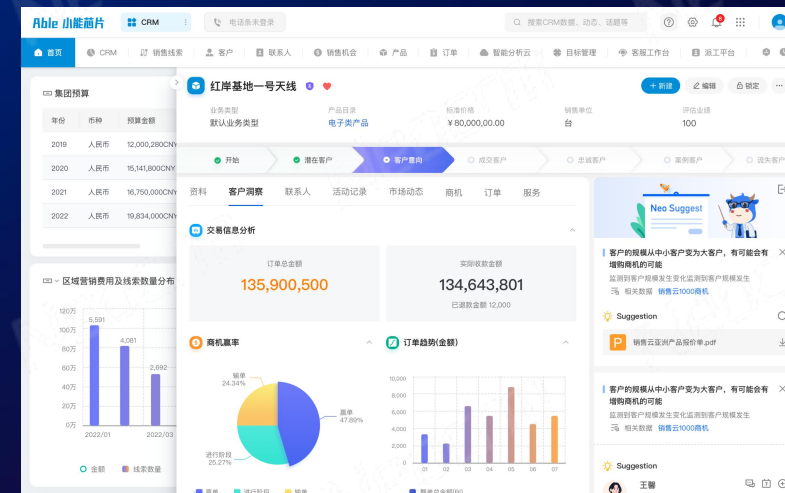
实时BI



敏捷 BI



嵌入式BI



协同式BI





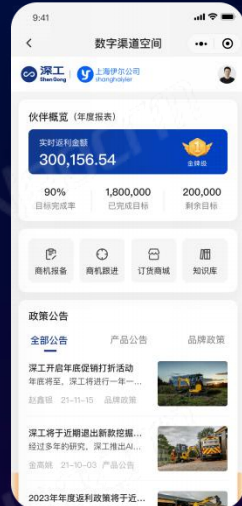
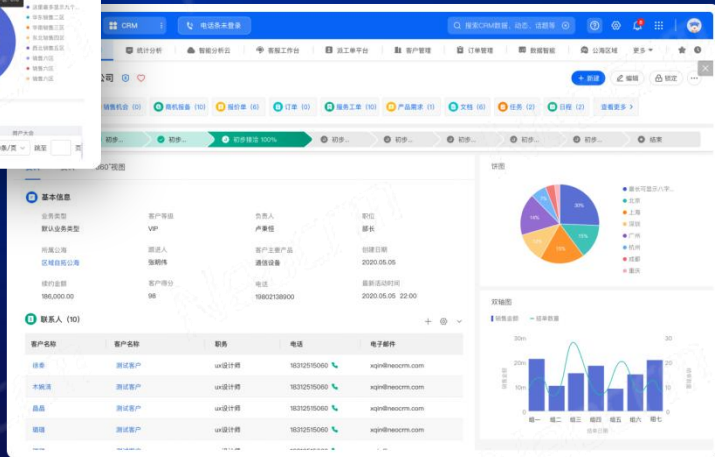
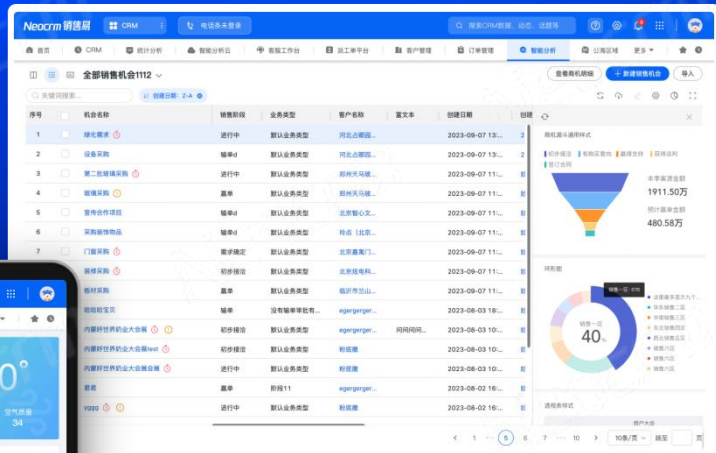
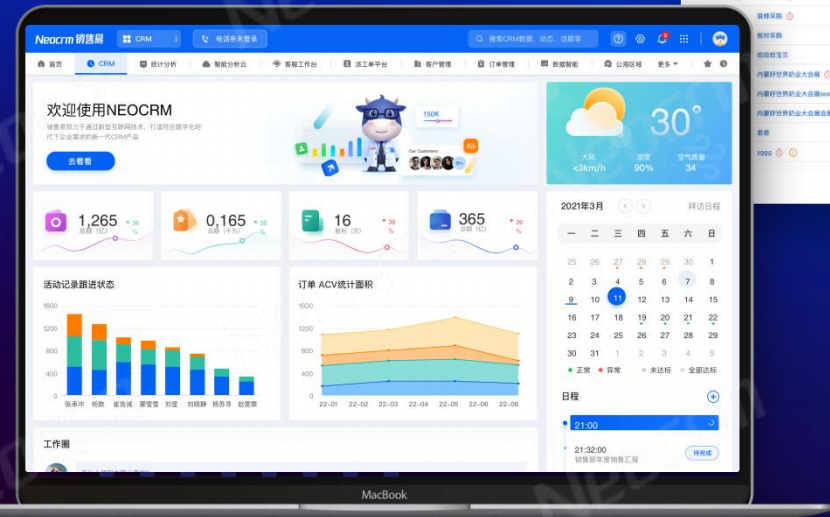
Engage 2023



重磅推出：NEOUI

# NEOUI

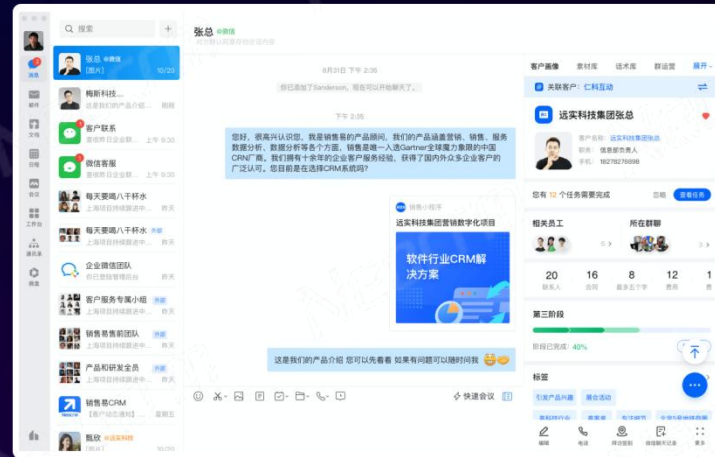
全新体验 按需定制



小程序



企业微信



## Engage 2023



# NEOUI

## 全新体验



信息展示  
清晰



页面响应  
快



操作效率  
高

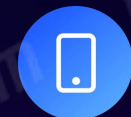


用户场景  
闭环

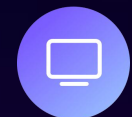


## Engage 2023

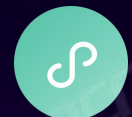
多终端



移动端



网页端



小程序

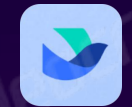
三方协同办公平台



企微



钉钉



飞书

# Engage 2023

## 移动APP 新体验

- 首页
- 日程
- 拜访签到
- 列表
- 详情



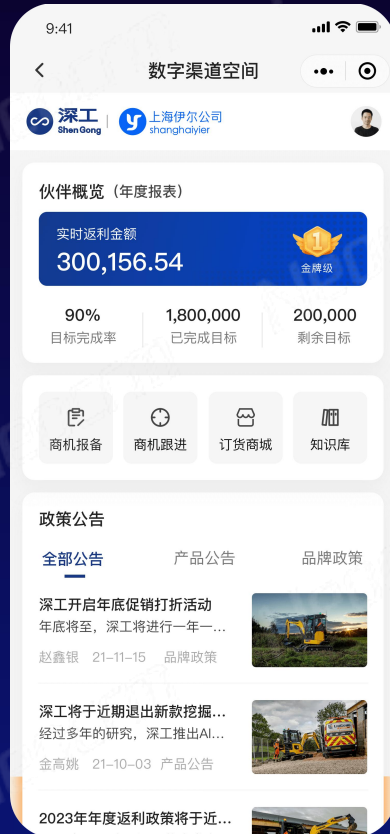
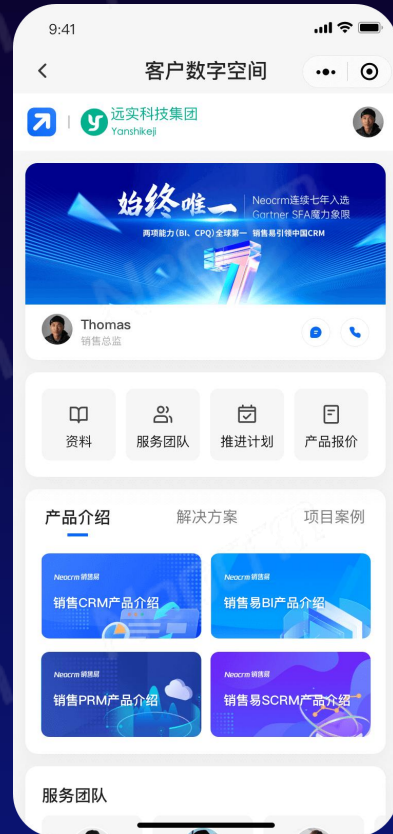


Engage 2023

## 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



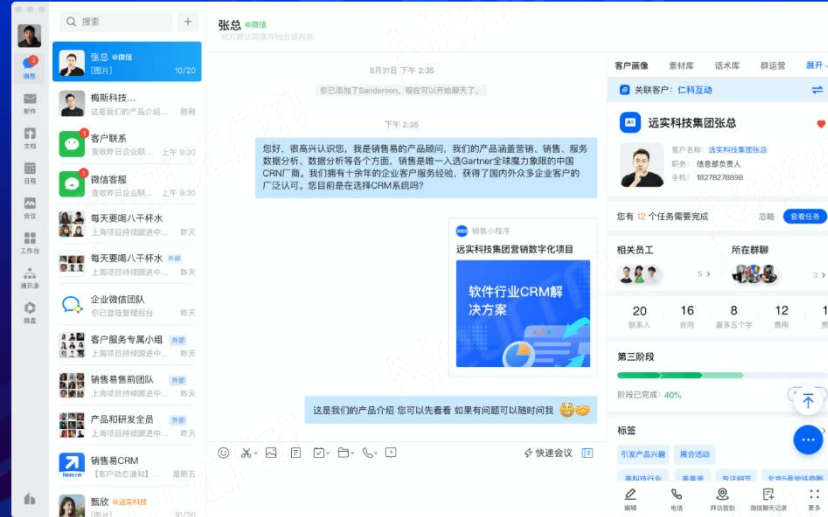
# NEOUI 集成体验

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

Engage 2023

易共享  
轻应用  
**协同**  
效率高  
体验好

上下游 应用共享



上下游协同 渠道下单



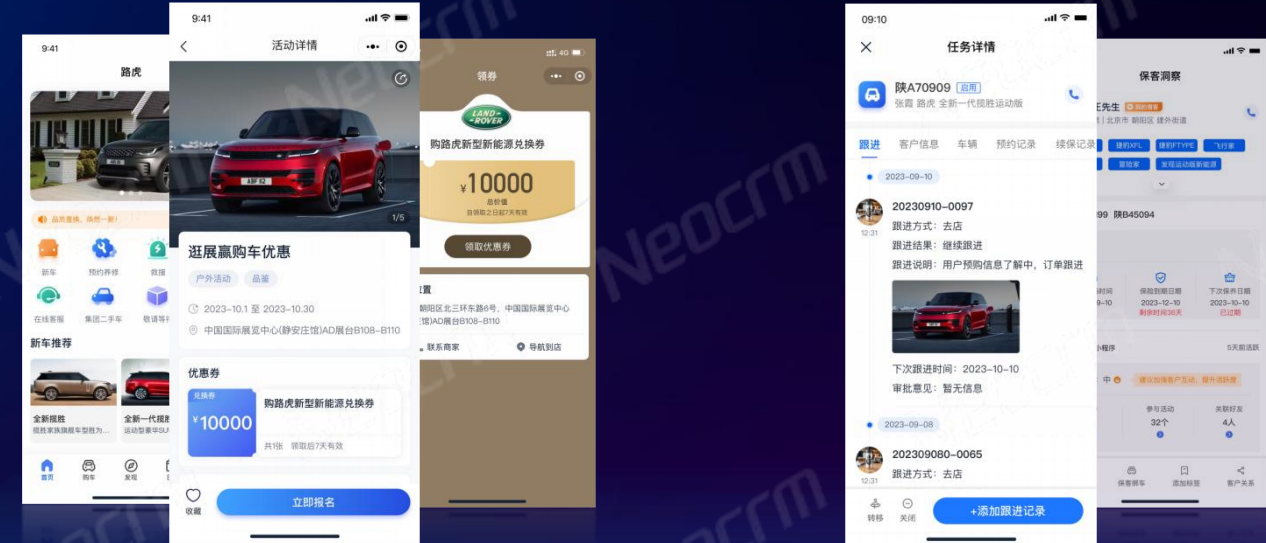
渠道返利 渠道赋能



经销商

在线连接、内外协同

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

Engage 2023

## 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)

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)



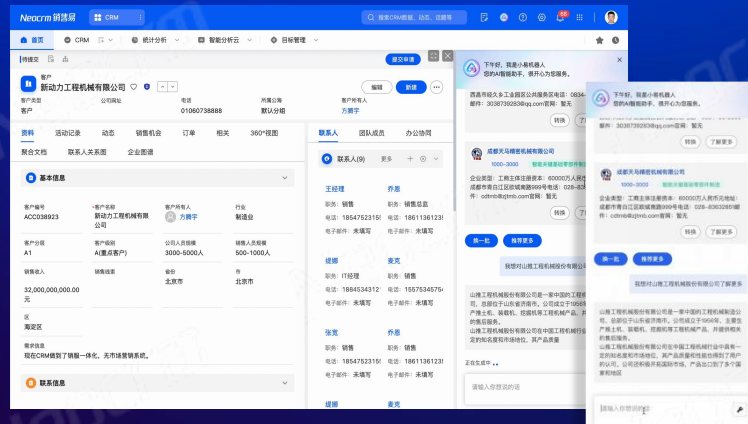
# 生成式AI + CRM: NEO AI

Engage 2023

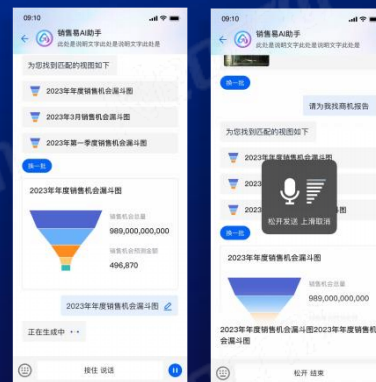
## 01 AI智能客户推荐

## 02 AI智能调取分析报告

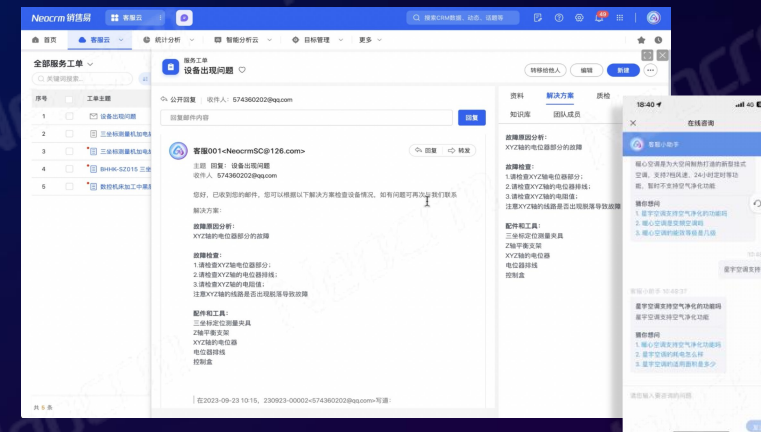
## 03 AI智能客服机器人



销售+AI的新场景



BI+ AI的新场景



客服 + AI新场景



# 产品稳定性和安全性提升

## 产品稳定性

99.9+%

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  
信息安全团队  
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



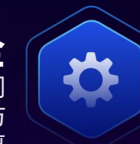
### 应用安全

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



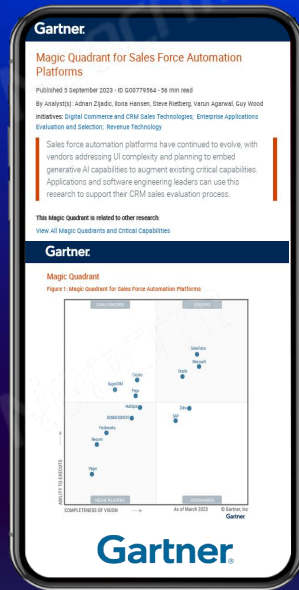
### 灾难恢复与业务连续性

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

Engage 2023

**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。



魔力象限功能指标	销售易得分	其它厂商得分
1 可视化分析	4.5分	SAP (3.2) Salesforce (3.9) Oracle (3.9) Microsoft (2.9)
1 复杂产品配置报价 (CPQ)	3.9分	Salesforce (3.8) SAP (3.0) Oracle (3.2) Microsoft (3.1)
销售机会管理	3.8分	Microsoft (3.6) SAP (3.4) Zoho (3.5)
向导式销售	3.7分	Salesforce (3.6) Oracle (3.6) Microsoft (3.1) SAP (2.8)
移动端	3.6分	Salesforce (3.0) Microsoft (3.6) SAP (3.1) SugarCRM (3.2)

## 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

Engage 2023



## 销售易生态体系



### 产品型伙伴



### 咨询型伙伴



### 经销型伙伴



# CRM 助力企业 共“盈”：利润和现金从何而来

Engage 2023



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

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

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

Engage 2023



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!