

Neocrm 销售易

数字管理变奏曲

CRM应用精选案例

目录

CATALOG

Neocrm 销售易

制造业

沈鼓集团	P01
远东集团	P02
德力西电气	P03
极智嘉	P04
陕鼓集团	P05
良信电器	P06
华测导航	P07

高科技

联想集团	P08
华存数据	P09
树根互联	P10
高灯科技	P11

软件

盖雅工场	P12
博达软件	P13
石墨文档	P14
每刻科技	P15
开普云	P16
会畅通讯	P17

互联网

知乎	P18
----	-----

智慧医疗

振德医疗	P19
博朗森思	P20

教育培训

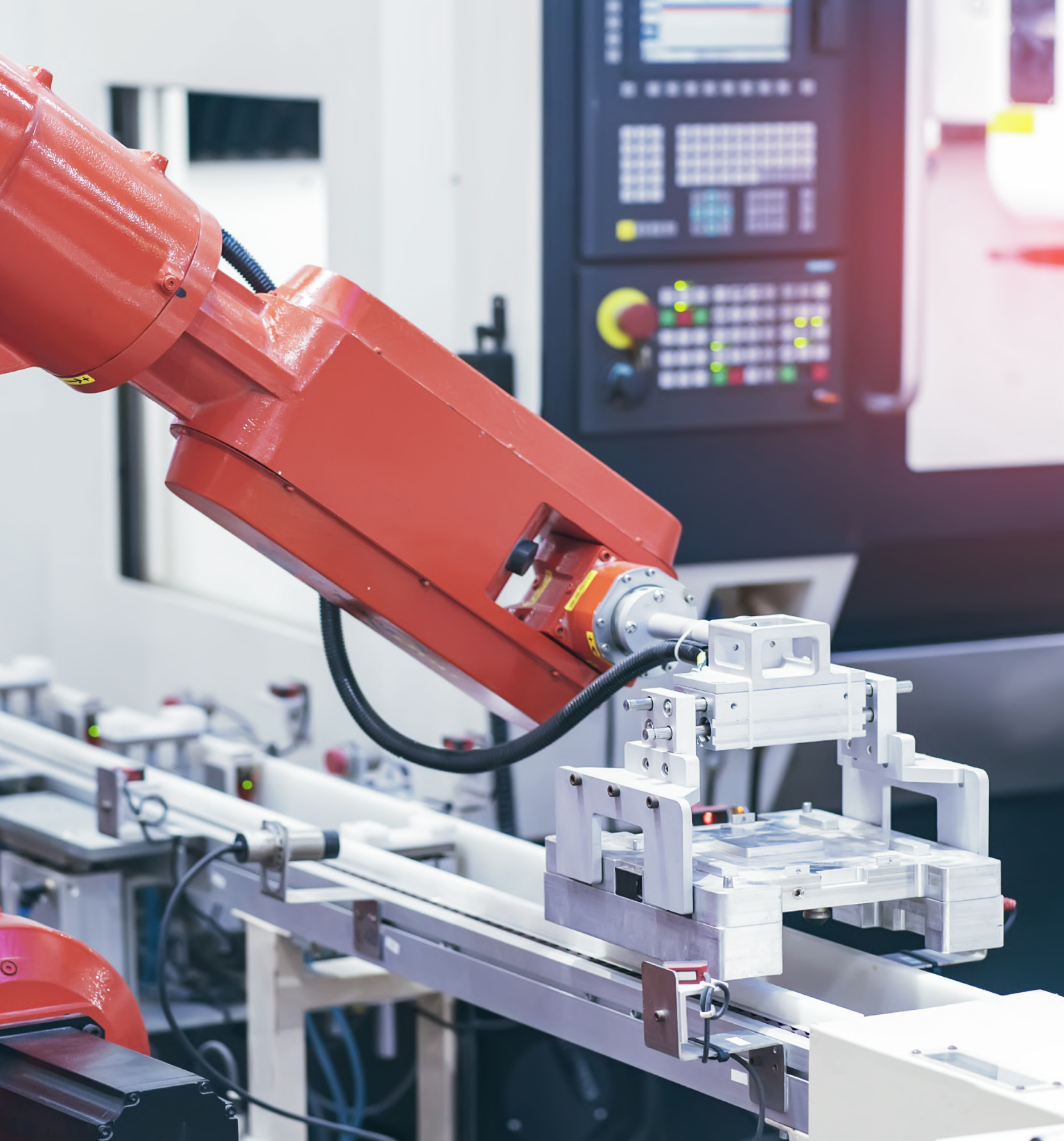
美邦国际	P21
------	-----

物流

中外运安迈世	P22
--------	-----

服务

雅迪传媒	P23
长城物业	P24



制造业

制造业

沈鼓集团——服务数字化，“云”入制造业



关于沈鼓集团

沈鼓集团是中国重大技术装备行业的支柱型、战略型领军企业，企业占地规模达70万平方米，现有员工7000人。沈鼓集团担负着为石油、化工、电力、冶金、环保、国防等关系国计民生的重大工程项目提供国产装备的任务。

业务管理面临的挑战

- 对于不同规模、不同类型、不同需求的客户，需进行差异化的服务，提升客户满意度；
- 与客户沟通渠道有限，客户仅通过邮件、电话方式发起服务请求，影响客户持续追踪；客服响应效率有待提升，传统的记录方式，信息容易丢失，查询也较为困难；
- 沈鼓集团的产品数据采集设备十分完善，但如何将这些数据（产品数据、测绘测控数据、客户数据、后期维护数据、配件储备、出货数据等）统一整合、高效沉淀，成为客户服务体系升级的关键；
- 有待形成链条化的服务管理体系。从售前客户信息管理、产品设计，售中产品生产、制造，到售后产品安装、调试、设备使用情况，各环节存在数据孤岛情况，影响服务提升；
- 在收集多渠道客户数据、现场服务数据等方面有待提升，制约设备整体运行，影响与客户的后续合作。

销售易CRM解决方案

- 服务项目管理精细化：服务云系统支撑从订单签订、设备生产、安装交付，到售后维护全流程线上管理；可记录项目实施的人员、工时、预算及费用，以及项目基线管理，准确评估ROI；
- 全渠道客户互动体系：客户可通过电话、邮件、官网、APP、微信公众号等方式发起服务请求，再通过手机或PC端随时查看设备生产、发运、交付状态，追踪三包和技术工单处理进度，为沈鼓集团构建起稳固的“客户社交圈”；
- 现场作业管理更高效：工程师可借助移动端，随时查看项目计划、接收项目任务、现场签到、开箱验货、客户签名等一系列动作，提升现场服务质量和效率；
- 提升设备全生命周期价值：设备资产BOM管理；通过看板和视图的形式360度了解设备状态，及时、主动提供维保服务。

实现价值

- 沈鼓集团借助销售易CRM，实现销售流程在线化、智能化，加速签单效率；通过精准预测销售业绩，并制定相匹配的生产计划，提升了运营管理质量；
- 通过服务云平台的上线运营，搭建了精益化服务体系，客户满意度得以提升，加速向高端装备服务化转型进程。

客户证言

“ 我们选择销售易CRM是因为其具备无限可能，上层应用是为我们量身开发的，但底层的PaaS平台又是高自由度、高易用的基础平台，无论后期的功能迭代、升级，还是添加更多的业务模块，甚至外部系统接入，都是可行的，这是我们最大的动心之处。 ”

-----沈鼓集团 客户服务中心常务副经理 全红飞

制造业

远东控股集团——企业营收500亿元的远东电缆，聚焦业务智能化之路


 远东控股集团有限公司
FAR EAST HOLDING GROUP CO., LTD.


关于远东控股集团

“中国企业500强”——远东控股集团，多年来一直致力成为全球领先的智慧能源、智慧城市服务商，其业务领域涉及智能缆网产品和服务、智慧机场、能源系统服务、智能汽车动力及储能系统、产业互联网。截至目前，远东集团有员工10000多人，企业营收近500亿元。

业务管理面临的挑战

- 企业越做越大，产品、利益链条、项目复杂程度越来越高，为了跟上企业快速发展的脚步，销售运转效率有待大幅增强；
- 梳理权责关系、流程与核算等环节需要提升效率；
- 有必要借助数字化工具快速分析业务状况，支持管理决策，以占领更多市场；
- 对于已签约的订单，要能够及时跟进获得回款，降低企业风险。

销售易CRM解决方案

- 海量客户池快速清洗：系统按照购买意愿、预算金额、客户分级等维度打标签，评估客户价值，大幅提升线索到商机的转化率；
- 商机推进更快速：销售可根据系统预设的流程推进商机，实时录入商机进展；投标阶段，项目组成员将产品招标型号、需生产的产品、竞争对手信息留存至CRM；项目是否签约成功及其原因也会记录下来，使商机跟进质量和效率更高；
- 客户分级管理更精细：系统依据客户类型、历史交易、应收账款、账期安排、付款手段等多角度，分析判断项目风险，提升企业经营质量和可持续性。

实现价值

- 远东控股集团借助销售易CRM，实现了为员工和组织赋能，增强了企业的销售行为和流程的规范性，打造起良性的销售管理模式。

客户证言

“销售易CRM为远东控股集团的业绩增长不断输入‘血液’，让销售在开拓客户的领域更有动力和活力，也让远东控股集团的数字化之路，走得更稳、更远。”

-----远东控股集团 CIO 匡光政

制造业

德力西电气——CRM击破业务管理难点，为企业的“百亿生意”打牢基础

DELIXI
德力西

关于德力西

德力西电气有限公司是成立于2007年的大型合资企业，坐落在“中国电器之都”——浙江省乐清市柳市镇，其累计投资额近20亿元人民币，占地达24万平方米，拥有员工10000余人，是中国低压电器行业的知名企业。

业务管理面临的挑战

- 行业大客户、经销商和门店分散，由于缺乏与第三方的连接机制，影响资源整合；
- 众多线下门店由渠道运营，需要从渠道门店、店招货架、推广活动等方面精细化管理，统一品牌形象、规范业务流程、管控成本；同时总部需要及时掌握渠道的运营数据；
- 客户行业繁杂，需要针对不同行业特点推进业务，设置个性化的项目阶段管理模式，确保每个行业有最适合的应对流程；
- 推广渠道众多，需要整合各渠道的推广数据，快速跟进商机。

销售易CRM解决方案

- 渠道建店管理统一化：广告供应商提交设计图纸和报价、销售确认价格报批渠道市场部、内容验收确认后支付费用，全在CRM下执行，解决了渠道审批管理、成本控制的难题；
- 销售项目端到端管理：每个项目被分为创建、深入分析、投标、赢标、失标、采购等环节。系统会对已赢标但未采购的项目跟进提醒，赢标项目会实时同步到网单系统，供销售下单使用，保证销售不“漏单”；
- 体系化、精细化的市场活动管理：借助CRM将不同目标群、不同形式的推广活动整合管理，智能分析快速了解活动效果；
- 网单集成管理：CRM与网单系统打通后，经销商在网单系统下单时，实现特价申请、审批、订单状况、发货查询等功能。所有分散的订单数据沉淀在系统中，并进一步分析，帮助业务管理者掌控业务全景。

实现价值

- 借助销售易CRM系统，德力西逐步建立起统一的客户管理平台、构建起完备的渠道管理体系、实现了销售自动化管理、将多系统平台进行整合，构建起完整且高效的业务管理数字化平台。

客户证言

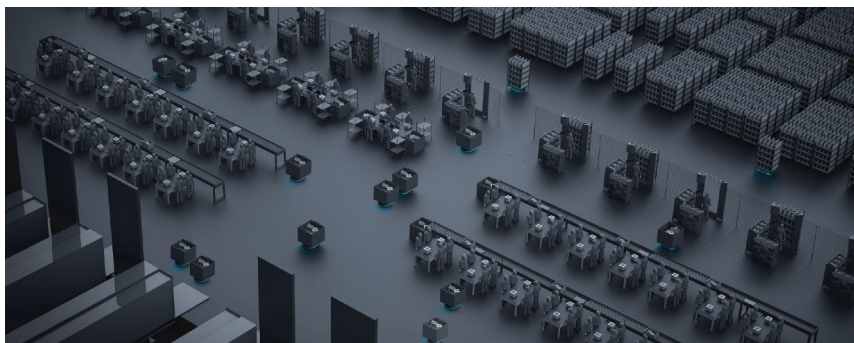
“销售易灵活、易用的功能模块，帮助我们在复杂的业务模式下，仅用3个月就成功切换了600家客户和供应商。”

-----德力西电气 数字化&数字中心负责人 章慧

制造业

极智嘉——高效匹配客户需求，赋能物流机器人冲上云端

Geek+



关于极智嘉

极智嘉科技有限公司 (Geek+) 专注智慧物流领域，通过机器人和人工智能技术，打造“高效、准确、可靠、柔性”的智慧物流解决方案，帮助全球各行业的企业提升物流效率、实现智能化升级。极智嘉的解决方案覆盖了智能拣选、搬运、分拣、存取、智慧工厂和智能仓储场景，在项目数量、国际布局、行业多样性和融资规模等方面均领先业界。

业务管理面临的挑战

- 项目周期长、销售信息复杂。想要深入了解客户需求，需历经多轮沟通，一旦出现一点疏漏，就会影响整个项目的推进；
- 作为一家全球化公司，销售遍布世界各地，如何在时间和空间上对销售统筹管理，亟待解决。

销售易CRM解决方案

- 销售团队可以快速将各区域的销售数据同步到云端，还可以进行商机跟踪和辅助决策，极大提高了销售管理的能力；
- 销售流程自动化闭环管理，从线索到客户到机会，从报价单到订单再到执行，流程简洁明了易操作；
- CRM与工商系统关联，为每个客户自动匹配最佳销售代表，避免销售出现撞单的情况，以更少的人力投入，覆盖更多客户。

实现价值

- 极智嘉销售人员的使用习惯高度契合销售易移动端平台，加之产品培训难度低、操作易上手，让极智嘉更有效地实现了数字化转型；
- 解决了过去靠Excel统计数据，整理、分析、协同耗时耗力的难题。

客户证言

“销售易是我们当初评估后感觉非常专业的一家厂商，基本可以覆盖极智嘉整体的销售流程，而且基于销售易的PaaS平台，可以根据极智嘉的特殊需求进行针对性的低代码开发，实施快、业务匹配度高，此两点促使极智嘉直接选择了销售易CRM。”

-----极智嘉 业务运营总监 吴磊

制造业

陕鼓集团——赋能变革,化“被动”为“主动”的陕鼓集团轻装上阵



ShaanGu

陕西鼓风机(集团)有限公司
SHAANXI BLOWER(GROUP) CO.,LTD.

关于陕鼓集团

1975年建成并投产的陕西鼓风机(集团)有限公司(以下简称“陕鼓集团”),经过发展如今已经成为分布式能源领域的系统解决方案商和系统服务商,陕鼓集团的产品及服务广泛应用于石油、化工、冶金、空分、电力(包括核电)、城建(地铁)、环保、制药等国民经济的支柱产业领域。

业务管理面临的挑战

- 相对于结果,企业管理层更在意销售过程的管控,希望通过信息化准确地做出销售预测,降低项目跟进的风险;
- 针对集团内部现有的不同业务系统,实现各业务部门数据的无缝集成,通过数据共享为业务提供更多价值成为问题。

销售易CRM解决方案

- 移动办公更高效:从传统PC版升级为全新移动CRM,方便一线销售快速跟踪客户、推动项目进展;
- 项目销售流程精细化:帮助陕鼓集团梳理出各不同类型的项目销售流程,详细定义了每个阶段关键任务与推进信息,利用销售流程可视化进行固化;
- 自动预警降低风险:为项目每个阶段设定了预计完成时间,通过系统触发机制为销售提供“超期项目”、“即将超期项目”的自动预警;
- 持续服务跟进挖掘更多商机:利用自定义对象设计了“服务商机挖掘管理”,使销售对老客户应用场景及设备现状进行记录,持续进行服务跟踪,了解老客户目前生产线(装置)以及设备应用情况;
- PaaS平台随需而变:通过销售易PaaS平台,实现了“客户设备地图”、“员工在线状态”、“项目计划管理”等集团定制化需求。

实现价值

- 通过销售易CRM构建集团范围内统一销售平台,助力陕鼓集团从单一产品供应商,向动力成套装备系统解决方案商和系统服务商转变;
- 从以前被动接受到现在主动挖掘客户需求的转变,利用销售易CRM掌握现有客户装备使用情况,看准服务机会获取更多商机;
- 从只看结果到过程管控,通过项目预警机制有效降低项目销售风险,实现了与集团现有各业务系统的数据对接,打破信息孤岛,完成管理闭环。

制造业

良信电器——把控长期项目，不惧激烈竞争

Nader | 良信电器



关于良信电器

上海良信电器股份有限公司，是一家专注低压电器高端市场的领先公司，在深圳证券交易所挂牌上市（SZ.002706）。专注于终端电器、配电电器、控制电器、智能家居等领域的研发、制造、销售和服务。良信电器以客户需求驱动产品研发，目前累计申请国内外各项专利超过537项，并领衔、参与了多项行业标准的制订和修订。

业务管理面临的挑战

- 作为典型的B2B制造型企业，良信电器的项目普遍具有销售周期长、过程复杂和客户粘性强的特点。面对重点项目，管理层希望能更准确地把握项目状态、更快地推进项目进度；
- 面对激烈市场竞争，只有更准确掌握合作伙伴、竞争对手和客户的情况，才能保持行业领先地位；
- 良信电器的企业文化强调对销售进行指导性管理。面对不断扩大的团队规模，如何保证新人快速上手，如何传递指导和最佳实践？

销售易CRM解决方案

- 引入销售机会阶段化和漏斗分析，结合B2B行业实践，将长期项目中的复杂节点进行数据化，以科学的方法指导大项目跟进；
- 细分良信的最终客户、供应商、设计院、合作方、竞争对手。利用销售易的客户、竞争对手管理工具，指导销售在全局竞争环境中生存；
- 协助良信建立有企业特色的知识库，工作圈和客户共享机制，从团队到个人构建分级分层的指导体系。

实现价值

- B2B长期项目管理，由过去的“等着看结果”逐步优化为“每一步都清楚”；
- 在激烈的市场竞争环境中，准确把握竞争态势至关重要。销售易让管理层清楚了解竞争环境的整体态势，让销售人员清晰把握每个项目的竞争对手和竞争产品；
- 良信的指导性销售文化得到充分贯彻。销售团队在具有针对性的指导环境下工作，相互配合，客户跟进效率大大提高。

客户证言

“销售易是一个非常专业的CRM软件商和服务商，在与良信电器的实施配合中，能够非常好地去倾听客户需求，不断组织、协调资源来满足客户管理需求，实现合作的共赢。”

-----良信电器 销售管理部总监 李想

制造业

华测导航——为规模化增长导航, CRM助力高新制造业精细化管理!



CHCNAV
华测

关于华测导航

华测导航成立于2003年,是国内知名的高精度卫星导航定位产品及系统解决方案提供商。主要服务地理信息、智慧城市、精准农业、数字施工、商业导航等领域的自动化、智能化应用,产品已覆盖全球97个国家和地区。2020年5月,公司研制的北斗高精度接收机,跟随中国高程测量登山队登顶珠峰,成为唯一登顶的国产北斗装备。

业务管理面临的挑战

- 公司上市使整体业务高速增长,客户、销售机会、核心资源等都需进行体系化管理、有效沉淀;
- 团队规模高速增长,迫切需要上线一款成熟易用的业务管理工具以提升效率;
- 业务团队间的沟通与订单跟踪耗费精力多,团队生产力有待释放;
- 销售与技术、仓库物流、财务等支持部门间的协作需标准化的线上流程。

销售易CRM解决方案

- 在销售易CRM平台,能够实现从客户信息沉淀、商机跟进到订单、发货申请、查看收款等完整的业务操作流程,商机流转效率大幅提升;
- 销售易移动端APP设计器,为不同角色设置个性化功能模块、页面布局,赋能不同角色提升工作效率;
- 规范整合数据库:将线索管理、商机管理、客户管理中的数据整合、规范管理。

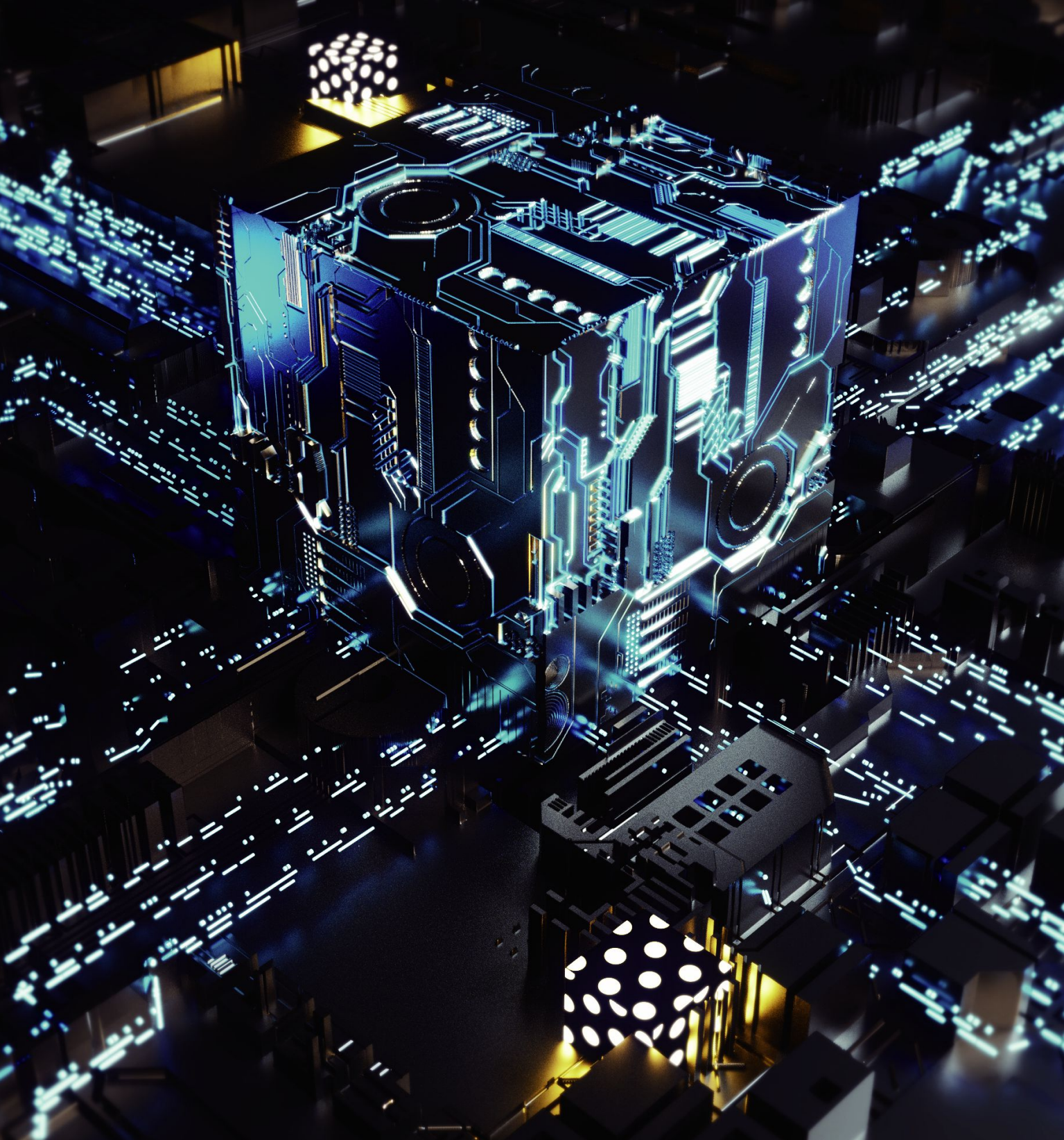
实现价值

- 华测导航借助销售易CRM,为销售和相关支持部门打造了统一、公平、规范的沟通协作机制,规范了管理流程和数据沉淀,为业绩增长提供持续动力;
- 助力管理层全面掌握客户构成、业绩预测、目标跟踪等数据,让决策有据可循,也更富效果。

客户证言

“销售易解决了我们业务领域‘信息孤岛’的问题,从线索到现金全流程管理,让华测的各个信息中心无缝衔接,协同效率和工作质量都得到了大幅提升。未来期待与销售易在更多层面携手合作。”

-----华测导航 副总经理 杨云



高科技

高科技

联想集团——闪电战实现规模化发展



Lenovo

关于联想集团

联想集团成立于1984年，是一家以研究、开发、生产和销售自有品牌的计算机系统及其相关产品为主、在信息产业领域多元发展的大型企业。年收入500亿美元，拥有63000名员工，业务遍及180个国家和地区，连续10年入选全球500强企业。

业务管理面临的挑战

- 销售亟需移动化的工具，随时随地记录客户信息、需求，并获得协同支持，避免订单流失；
- 管理层需要及时、准确掌握销售数据，预测销售业绩，适时调整策略；
- 为打破“数据孤岛”，要进一步整合信息系统，打通商机跟进、下单等数据体系；
- 对于销售区域分析、销售漏斗预测、行业现状分析等数据，有着迫切的需求，以便更好地指导决策。

销售易CRM解决方案

- 商机跟进统一化管理：销售易CRM支持联想集团将不同类型、不同来源的商机数据整合，并进行一体化管理；此外，通过CRM实现客户拜访记录、团队协同支持，让商机跟进高效；
- 准确预测销售目标：实时监控和管理销售商机和下单数据，为准确预测业绩提供依据，同时，通过BI看板多维度、图形化直观呈现预测数据；
- 对不同业务流程实现差异化管理：针对不同类型的商机、不同体量的订单，进行差异化管理，优化资源配置；
- PaaS平台的灵活性，方便按需开发：乐高式的配置组件和灵活的开发模式，让联想集团在后续的迭代开发中，实现快速部署。

实现价值

- 联想集团借助销售易CRM，打通了多个信息系统，建立起统一的销售管理平台；
- 通过标准化的销售方法论，让销售行为的规范性进一步提升，增强了销售团队的工作效率；
- 借助精准的销售预测，为精细化生产提供了依据；
- 联想集团将销售易CRM与MDM主数据系统无缝集成，建立360度客户画像，实现了客户价值再挖掘、客户服务更精准的目标。

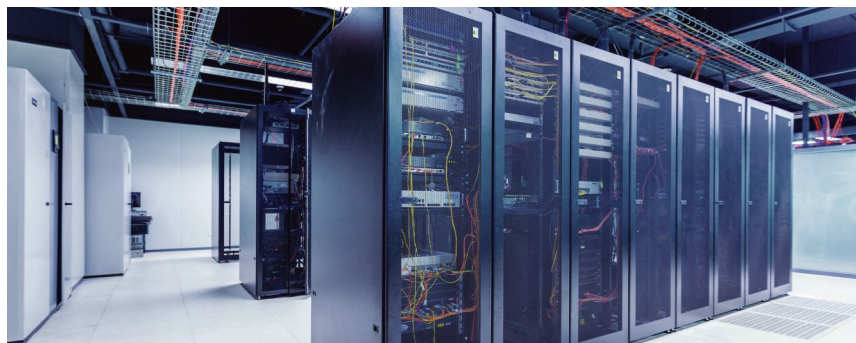
客户证言

“与销售易合作前，联想一直使用国外厂商的CRM软件。本次替换的动力来自对云化成本上的优化，另一方面则来自销售易较高的开发效率和服务力度。销售易良好、自然地与联想内部的大数据分析做了集成，帮助我们透视出大客户商机销售通路的状态。”

-----联想集团 大客户事业部运营总监 黄吕国

高科技

华存数据—掌控业绩动态, 让销售人员“自由地动起来”



关于华存数据

华存数据成立于2001年,是上海市云计算云海产业联盟理事单位,拥有工信部计算机信息系统集成一级资质。致力于为客户提供以数据业务为核心的解决方案、服务及产品。包括:主机、存储、虚拟化、备份、容灾等信息系统基础架构建设,结构化/非结构化数据管理、大数据管理、数据挖掘、知识管理等数据管理方案,云计算产品研发及系统解决方案应用,涵盖了IT基础架构、数据管理、云计算、智慧城市等多个业务领域。

业务管理面临的挑战

- SaaS的快速迭代特性,决定了保有老客户和开拓新客户同等重要。开拓情况和流失率等数据的统计和预测,更为关键;
- 互联网行业“开放自由”,强调员工个人才华的施展。如何让“自由”的销售人员更好地服务于企业;
- 管理层所期望的销售行为是“走出办公室,到客户中间去”,如何更好地服务于奔波中的销售人员呢?

销售易CRM解决方案

- 为管理层提供了仪表盘,销售流程可视化和销售预测,实时、准确把握销售业绩动态;
- 对销售机会管理、销售漏斗、目标管理等功能进行自定义设置,通过系统来指导销售更好地工作。让销售过程在保有“自由”的同时,融入更多科学因素,使得业绩完成情况变地可预测、可把握;
- 销售易CRM移动端让销售“动起来”,利用移动合同审批、周报自动生成、拍照和名片扫描等应用,满足销售人员移动中的工作需求,帮助他们更好地利用碎片化的时间、更积极主动地工作。

实现价值

- 实时数据分析,为管理层决策,提供了有效依据;
- 引入科学的销售过程管理后,销售业绩“随机风险”降低,可预测性大大提高;
- 解放销售的双腿,将更多精力投入到真正意义的销售活动中。

客户证言

“15年来,华存一直聚焦在大数据、云计算等高科技产品上。销售易让我们的销售‘动起来’,更好地在移动互联网浪潮中,完成企业发展目标。”

高科技

树根互联——“内循环”背景下，中国工业互联企业的业务升级之路

树根互联
ROOTCLOUD

关于树根互联

树根互联技术有限公司（以下简称：树根互联）是国际化的工业互联网平台企业。旗下的ROOTCLOUD根云平台，主要为工业重型资产提供生产、管理服务和应用产品。截止2020年4月，平台已接入各类工业设备超66.8万台，为工程机械产业链、注塑产业链等20+产业链工业互联网服务。

业务管理面临的挑战

- 亟需对销售环节的Pipeline进行清晰的梳理，及时了解商机所处阶段，发现销售过程中的问题；
- 如何借助智能化的工具，让销售合理地将需求派发给其他团队成员？

销售易CRM解决方案

- 对树根互联的线索、商机阶段进行清晰的梳理。从商机确认、商机立项、方案报价、合同签署到回款，设定明确的转换标准、责任人归属等，让销售管理更精准可控；
- 自动化的商机跟进流程，将商机跟进中的每一步流程无缝衔接，提升销售打单效率；
- 通过销售漏斗帮助树根互联精准预测赢单率，同时及时发现销售过程中的问题并调整策略，避免客户流失。

实现价值

- 树根互联借助销售易CRM，支撑起连接客户、实现业务数据沉淀与商机过程流转的能力。在国家推进“内循环”的背景下，进一步实现业务数字化再升级。

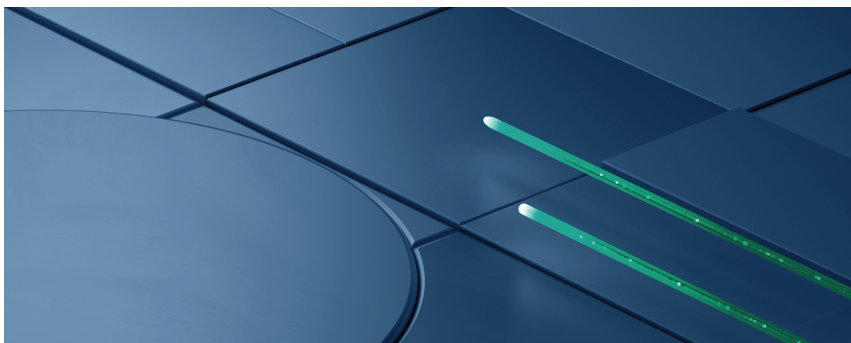
客户证言

“我们上线销售易CRM，是意识到销售过程的管理必须规范起来，客户留存或者丢失的原因和过程必须清晰。销售易扎实的产品功底，让我们做出了明确的选择。未来，期待与销售易在营销业务场景有更多、更深入的合作，提升线索获取的数量和质量。”

-----树根互联 高级副总裁及首席市场官 黄路川

高科技

高灯科技——3年征服1亿累计用户，高灯科技如何打造智能化服务体系？



关于高灯科技

深圳高灯计算机科技有限公司（以下简称：高灯科技），由腾讯投资，是国内领先的财税科技解决方案和云平台公司。成立以来，运用云计算、大数据、人工智能、区块链等技术，首创以“移动+云”的交付方式持续为财税产业赋能，帮助解决政府、企业、个人金融账户之间的业务协作，提升业态运转效率。

业务管理面临的挑战

- 高灯科技拥有200位客服，以应对B端和C端不同需求的客户，传统的呼叫中心和服务系统很难应对客服环节内、外部复杂的流转需求；
- 亟需提升客户服务环节的数据积累和分析能力，为客户提供更优质、高效的服务。

销售易CRM解决方案

- 一站式客服云工作台，集成小程序、公众号、官网、电话、短信等多渠道的接入。统一自动识别客户信息、交互历史、业务往来等，提升了客服工作效率；
- 客服工单管理模块，从前端的AI智能人机交互和人工在线服务，到呼叫热线服务的打通，以及工单整个链路的流转、数据留存、监测，有效降低了人工成本；
- 高灯科技的服务团队分为3个层级：一线客服人员及管理、二线客服人员及管理、三线运营和发卡方。销售易为每个角色定制特定的工单处理逻辑、权限设定。使复杂的内、外部服务需求得到自动、无缝流转。

实现价值

- 高灯科技借助客服云，为服务中心配置起“新型CPU”，将客服管理水平提升到新的高度，也优化了客户体验；
- 集成销售易产品后，高灯科技提升了多系统扭转和数据价值挖掘的能力。复杂工单多级流转、全链条数据完整留存，建立起智能化的服务管理体系。

客户证言

“与销售易合作的核心关注点，是销售易CRM在业务流程和管理层面的经验与能力是很多SaaS企业不能比拟的。站在业务角度来看服务，与很多传统的客服系统厂商有很大差别。”

-----深圳高灯计算机科技有限公司 副总裁 胡丽丽



软 件

软件

盖雅工场——销售易CRM助力营销目标精准触达, 业务行为有据可依



关于盖雅工场

盖雅工场是亚太地区劳动力管理软件云服务领导品牌, 拥有业界领先的劳动力管理软件云服务平台和优质高效的服务能力, 为客户提供涵盖劳动力计划、劳动力执行、劳动力绩效及劳动力大数据分析等全流程劳动力管理解决方案。

业务管理面临的挑战

- 获客渠道众多, 需要有效的线索整合工具, 清除无效线索, 提升商机转化速度;
- 亟待对渠道质量进行有效鉴别, 触达更精准的目标客群;
- 拥有十几个销售团队、百余名销售, 有必要进行精准的区域目标设定、准确预测赢单率;
- 需要统一的数据整合与分析平台, 提升决策质量;
- 此前使用一家国际厂商的CRM, 但该产品不支持移动端。销售长期在外, 缺少移动端影响工作效率。

销售易CRM解决方案

- 智能营销、加速获客: 实现营销活动追踪、线索整合清洗、快速流转分配等功能; 打造一体化、标准化的获客系统, 提升获客质量;
- 全流程销售管理方案: 从商机管理、区域管理、销售预测, 到签约、续订、增购等环节自动流转, 快速签单;
- 可视化、移动化的管理工具: 随时随地掌控业务进展, 及时复盘;
- 数据沉淀与分析: 赋能管理者进行流失分析和前瞻性预测, 依靠数据进行决策。

实现价值

- 目前, 盖雅工场全员使用销售易 CRM, 销售人员随时上报工作计划、工作内容; 管理层实时查看项目进展, 一旦发现问题及时调整, 避免遗失重要商机;
- 借助销售易营销云进行用户追踪, 完整呈现用户的交互历史, 配合企业内部的 SDR call plan 过滤机制, 提升线索转化率;
- 利用智能分析云, 直观了解目前业务状况, 预测未来业务发展。

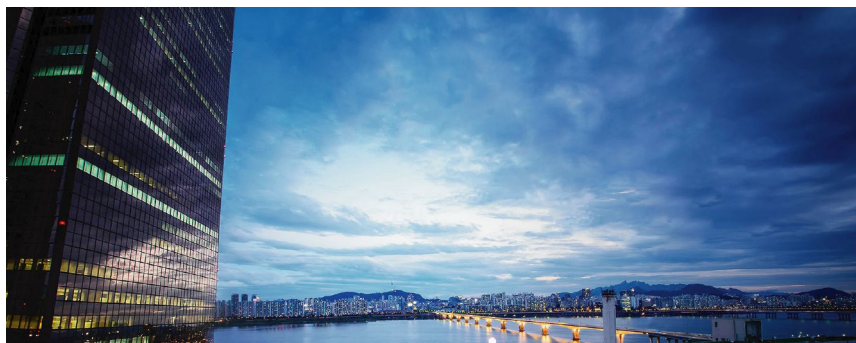
客户证言

“销售易CRM为我们提供了一套完整的销售管理闭环, 一个完整的数据库。我们对销售易的依赖, 从最初的商机管理, 延伸到预测管理、项目进度管理、区域管理等层面。期待未来销售易的每一次产品迭代, 给我们带来更大价值。”

-----盖雅工场 业务发展与市场副总裁 李炜

软件

博达软件——加快企业数字化转型, 引导企业梳理管理思路



关于博达软件

博达软件是国家首批拿到“双软认证”的企业。公司专注于大型网站群构建、移动互联、云计算、Web安全服务等领域。并凭借着市场优势地位、完善的企业经营管理制度以及未来良好的发展态势, 博达在数年间就拥有2000多家政府、高校、集团企业等成功案例。

业务管理面临的挑战

- 管理思路与企业发展速度不匹配: 公司现有销售人员突破80人, 公司总员工人数突破300余人左右, 管理者认为原来的线下管理转变为线上管理势在必行;
- 销售行为透明化有待加强: 企业之前的管理模式, 导致管理者很难确切、及时掌握销售行为轨迹;
- 企业数据未充分被利用: 博达软件管理者认为, 各部门数据标准不统一, 导致交流协作成本较高; 管理层对数据的掌握滞后性较高。

销售易CRM解决方案

- 有效数据的实时记录: 销售易提供的线索管理, 商机管理, 以及后续订单到回款管理, 帮助企业将整个销售流程的数据及时记录, 增强团队间交流协作;
- 销售团队管理规范化: 销售打卡, 行为轨迹记录等功能, 轻松记录销售的行为和业务跟进状态, 轻松解决难题;
- 统一的数据语言: 财务数据、销售数据、项目数据三方数据通过销售易的数据BI看板和数据源关联, 达到有效统一;
- 决策数据的前置查看: 销售易的安全访问、数据看板、分享讨论等功能都帮助博达软件管理层极大改善了对合同数据和销售数据的及时查看问题。

实现价值

- 销售管理方式转变: 将博达软件的管理从线下搬入线上, 实现销售团队管理更加规范化, 最终获得管理效率提升;
- 降低内部沟通成本: 借助销售易CRM整合企业内部数据, 降低部门间沟通成本, 规范数据语言;
- 提升企业决策效率: 数据前置提升了企业对业务状态的了解程度, 做到“所见即所得”, 从而帮助企业对销售预期预判, 优化企业决策。

客户证言

“销售易在帮助博达一步步把销售做得更加正规化, 让销售流程真正意义上走到科学化和数字化的道路上, 而这些不是企业有研发体系就可以做到的。”

-----西安博达软件股份有限公司 销售总监 王亮

软件

石墨文档——铄石流金,CRM协助云端办公软件企业打稳根基寻求突破

石墨文档



关于石墨文档

武汉初心科技有限公司成立于2014年,自推出中国第一款在线协同文档办公软件——石墨文档以来,始终保持业界领先地位,现已成为国内体系最完整、功能最完备的企业级协同办公套件。

业务管理面临的挑战

- 客户信息众多,维护成本高;线索流转人工分配,影响效率;
- 业务团队从几人增长到几十人,需要对工作职责、工作内容进行清晰划分,提升团队协作效率;
- CRM必须能够与企业现有数据库打通,实时监测数据动态,指导业务。

销售易CRM解决方案

- 移动端随时随地记录客户信息,方便销售及时查看和跟进客户进展,不再遗漏商机;
- 精细化项目管理机制:通过销售过程管控、销售考核、销售预测、数据分析、销售效率评估等流程,将重点项目经验和机制固化;
- 客户全生命周期管理:建立起客户信息平台,将客户的基础信息、历史订单、跟进情况整合沉淀在系统中,一旦完成签单,所有信息都同步至客户成功团队,快速介入服务,提升客户满意度。

实现价值

- 石墨文档借助销售易CRM,实现规范化的客户信息管理,销售线索自然流转;
- 销售效率大幅提升,中小项目“短平快”推进;大项目对关键节点细化管理。同时,让优秀的销售经验得以复制,新人也得以快速上手;
- 打造出“客户为先”的服务体系,极大提升了客户满意度。

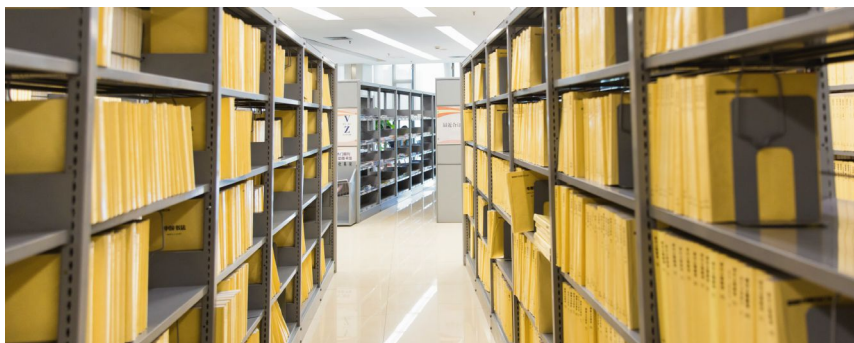
客户证言

“跟销售易合作之前,我们用的是一款较为简单的CRM产品。随着业务团队的扩大和产品迭代,我们发现:旧的CRM已经无法满足与公司数据库打通的需求。而销售易CRM强大的功能模块和方便快捷的操作,完全符合我们的需求,这也是我们选择跟销售易合作的原因。”

-----石墨文档 合伙人 聂巍

软件

每刻科技——留存率120%的SaaS企业CFO说：做好业务才能做好财务



关于每刻科技

杭州每刻科技有限公司（以下简称：每刻科技）是一家领先的智能云财务产品和解决方案服务商。基于最新的人工智能、大数据、云计算、移动互联网技术，为企业提供新一代业财数据一体化和财务云共享平台。目前每刻科技的用户已覆盖全球150多个国家及地区。

业务管理面临的挑战

- 亟需扩展营销渠道和手段，并持续追踪ROI，获得更多高质量的营销线索；
- 管理层难以掌握商机跟进过程，一旦发生丢单的情况，难以溯源，影响销售工作的优化；
- 业绩考核环节需要精准、可靠的数据支持，以评估各销售团队及人员的业绩状况；
- 从商机跟进到合同回款，各部门间存在信息壁垒，影响协同效率。

销售易CRM解决方案

- 通过营销云实现网单集成，并利用小程序、电子邮件等获得线索。通过市场活动管理模块，实现从活动策划、多渠道（活动海报、邮件、网页）邀约传播、用户报名响应、活动签到等一系列的营销场景；
- 将商机阶段进行拆分，标注各阶段关键信息和事项，全流程记录商机跟进过程，记录赢单区域和团队，同时通过销售漏斗预测赢单，提升商机的转化率；
- 优化订单及回款的管理，与客户签订合同后，可在系统中将收款计划按照订单中的收款比例、阶段进行拆解，保证回款情况一目了然。

实现价值

- 借助销售易营销云平台，通过多渠道收集高质量营销线索，客群快速扩张；
- 利用销售云，从线索（Leads）到现金（Cash）全流程管理，保证商机的高成单率转化。

客户证言

“ 我们在选择CRM系统时，重点考量两方面因素：一是这个软件确实能解决业务管理中的问题；二是能否做到足够开放和灵活，与财务、生产端软件无缝串联起来。最终，销售易的产品满足了我们的需求。”

-----每刻科技 CFO 魏强

软件

开普云——智能的多业务线管理能手,助力企业整合业务流程



关于开普云

开普云(证券代码: 870863)创立于2000年,是国内领先的内容管理云计算解决方案及服务提供商。公司始终专注于内容管理技术研究,先后推出了网站集约化治理、统一信息资源库、网站大数据服务、互联网+政务服务、云监测、公共服务汇聚等全面覆盖的专业产品和方案。为两万余家政府与企业客户提供服务,市场覆盖全国60%中央部委、73%的省级政府。

业务管理面临的挑战

- 销售信息反馈不畅,总部需要掌控一线销售动态;
- 多条产品线的政府业务和企业业务管理模式差异明显,随着业务扩张,无公司层面统一工具平台进行信息整合,日常管理难度加大;
- “人盯人”的管理模式难以应对业务发展带来的规模扩张需要。

销售易CRM解决方案

- 构建从市场活动到回款的全流程管理,喜报推送、签单提醒帮助总部领导第一时间知晓一线销售成绩;另一方面,大客户项目管理模块让领导层及时掌握政府级大客户项目的进展情况;
- 实现多业务分离并行管理,销售易“多业务类型”功能协助将开普云多条产品线的三种业务模式同时展现在系统中,通过严谨的权限控制,实现贴合企业需求的业务管理目标;
- 销售易CRM的销售阶段设置,为不同业务模式的项目规范了独有的阶段任务,形成科学的项目管理方法,以指导销售的项目跟进,并自动形成月、季、年度销售漏斗,通过销售易绩效分析的“加权预测”帮助管理者科学地预测销售业绩。

实现价值

- 前端销售的业务数据“实时”从一线传递回来,更紧密地将销售和总部联系起来,满足了业务极速增长中迫切的销售管理需求;
- 销售易成功地将开普云所有产品线纳入系统,并实现多业务类型的分离并行管理,大幅提升销售管理水平;
- 销售团队已习惯移动的业务工作场景,管理者希望了解的业务数据日渐完整,不再是曾经销售“空口说出的数字”;
- 数据的积累再通过销售易高级的统计分析能力,帮助管理者洞悉了销售人员的工作效率甚至态度,提前预测销售业绩,及时发现问题,随时可展开调整。

软件

会畅通讯——提升效率、实时分析、互联互通更顺畅



BIZ ONF

关于会畅通讯

上海会畅通讯股份有限公司为国内多方通信云会议服务领跑者，多年以来专注于为全球500强在华企业提供远程通信协作服务，提供高品质的语音、网络、视频和网络直播服务等远程通信协作服务。会畅通讯先后与世界领先的通信、IT类厂商如InterCall、思科、微软、华为等成为紧密的战略合作伙伴，在全球多方通信领域展开灵活广泛的合作，优化产品应用，为企业带来更加全方位的通信协作服务。

业务管理面临的挑战

- 客户来源多样化，覆盖线上线下多种途径。面对客户数量快速增加，如何对这些客户做到差异化管理，减少重叠？
- 企业高速发展，需要数据为决策做支撑。如何利用信息化的工具，实时进行数据收集和分析，统计出不同客户来源渠道的签约情况，分析其转化率？
- 当需要将客户从“新客户销售”部门过渡到“售后服务”部门时，如何能更有效地完成关键信息的传递、更好地服务客户？

销售易CRM解决方案

- 创建客户查重规则，将冲突验证规则进行固化，实现客户信息的报备管理；
- 利用客户公海池、客户池及对应的分组功能，对客户来源进行记录管理。同时提供相应的绩效统计工具及报表，对签约客户来源进行渠道分析；
- 通过客户动态的实时采集和更新，完成客户最新跟进情况的记录，并借助客户转移功能完成客户归属权、历史信息的快速移交。

实现价值

- 规范并完善了客户冲突管理制度，提升了内部效率，降低了客户流失风险；
- 通过公海池及客户分组管理，对历史客户和新建客户均实现了来源渠道管理，在此基础上可进行签约客户来源渠道分析和来源转化率分析，为更高效地寻找客户、拓展业务打下了基础；
- 通过销售易CRM移动端及PC端，销售人员和服务人员随时随地获取客户跟进情况和关键信息，提高客户服务效率和客户满意度。

客户证言

“销售易让我们销售前期工作可以做到有源可查，有据可分。在源头上让我们能够对销售进度有比较好的掌控，对重点客户的跟进情况能有预判，并且可以根据不同的产品维度来分析销售和客户的行为。对我们日常的销售工作管理有明显的辅助作用。”

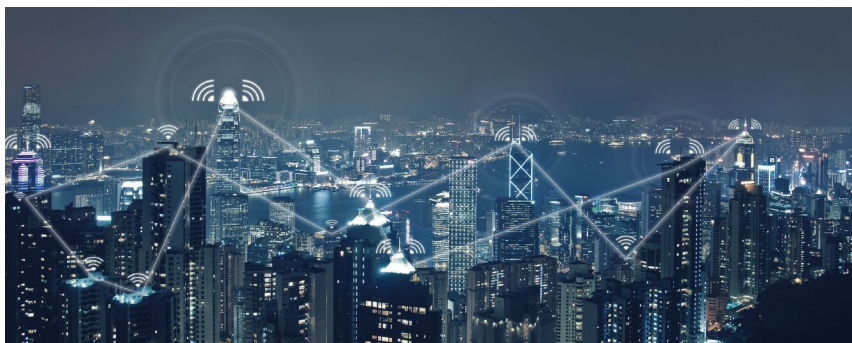
-----上海会畅通讯股份有限公司 CEO 黄元庚



互联网

互联网

知乎——销售易CRM为互联网知识平台，分解业务难点，夯实业务基础



知乎

关于知乎

自 2010 年成立以来，知乎凭借认真、专业、友善的社区氛围，独特的产品机制，以及结构化、易获得的优质内容，聚集了中文互联网科技、商业、影视、时尚、文化等领域最具创造力的人群，已成为综合性、全品类具有关键影响力的社区平台，构建起了以广告和会员为主的商业模式。

业务管理面临的挑战

- 品牌数字广告业务，销售周期长、产品多、人员复杂，需加快销售流转速度，提升打单率；
- 客户信息冗杂，整理和维护成本高；
- 有待进行清晰的商机管理，避免重复跟单、争单现象发生；
- 销售团队相对分散，若缺乏有效的沟通机制，影响业绩追踪。

销售易CRM解决方案

- 科学的客户管理体系：解决客户信息沉淀，客户转移、归属和分配等问题，提升客户资源利用率，挖掘更多客户价值；
- 结合知乎的实际业务打造了从线索收集、商机分配、销售跟进到回款的商机自动化闭环管理体系，加速商机流转，提升业绩；
- 业务数据实时智能分析：让管理者随时随地查看数据，以数据指导决策，让决策更具价值。

实现价值

- 知乎借助销售易CRM，高效地完成了客户数据沉淀，搭建起完整的客户标签体系；
- 销售过程透明化管理，有效掌控销售进展；
- 管理层通过智能数据分析模块，清晰地了解项目进展，及时为各区销售提供指导和帮助。

客户证言

“ 销售易为知乎的销售管理体系增添了动力和活力，销售易就是CRM业务管理工具中的优质选择。 ”

-----北京智者天下科技有限公司 销售管理负责人 王艾杰



智慧医疗

智慧医疗

振德医疗——销售易CRM如何为振德医疗的销售管理做好“防护”



关于振德医疗

振德医疗成立于1994年，是一家集研发、生产、销售为一体的医用敷料行业企业。目前，主要产品线涵盖现代伤口敷料、手术感控产品、传统伤口护理产品及压力治疗与固定产品，并积极布局清洁消毒、造口护理、运动康复等领域的新产品。公司于2018年在上海证券交易所挂牌上市。

业务管理面临的挑战

- 公司规模扩大，要求加快业绩推进速度，对销售管理工具的需求更为迫切；
- 业务数据繁杂，手动分析处理耗时耗力，亟需数据整合系统，并形成有指导意义的数字化报告，指导决策。

销售易CRM解决方案

- 销售信息规范化管理：销售人员在CRM实现客户拜访打卡、上传相关资料等功能，让整个销售过程有迹可循；
- 商机推进信息化管理：通过CRM，振德医疗的相关人员可以随时导出商机数据，在周会、月会上回顾和分析，及时掌控商机动态。此外，会议纪要和会议关键点都可以录入CRM，方便后续追踪、检查；
- 业务数据实时展示：销售预测、接单实施进度等均可通过CRM第一时间得到反馈。

实现价值

- 振德医疗通过销售在线管理工具，严格执行线上日报和周报制度，全方位了解工作内容及进展；
- 同时，将零散的数据整合到CRM中，形成数字化和可视化报告，帮助管理层轻松进行统筹管理。

客户证言

“销售易CRM系统从界面到操作流程，都做到了简单、方便、容易操作。销售易团队的专业性非常强，愿意聆听客户的声音，站在客户的角度，进行定制化设计，让软件的功能更匹配振德医疗的状况。”

-----振德医疗 副总经理 徐大生

智慧医疗

博朗森思——玩转销售管理, 数字技术为医疗器械行业按下快捷键



关于博朗森思

江苏博朗森思医疗器械有限公司成立于2006年, 致力于外科手术器械、高值耗材等产品的研发。公司目前拥有150余人的销售团队, 600多个经销商, 遍布全国各地。2019年, 博朗森思产值3亿多, 牢牢占据国内高值耗材领域第一的位置。

业务管理面临的挑战

- 采取“代理商+销售”的模式, 代理商和销售遍布全国, 必须统一商机流转机制, 提升效率;
- 管理层需掌握每个项目的进展, 总部的指示在向下流转过程中也需避免损耗, 优化决策、执行质量;
- 客户关系网复杂, 需要打通决策层相关关系链路。

销售易CRM解决方案

- 打造完整的客户图谱体系: 利用CRM, 方便快捷地对终端医院、科室、决策层、医生的基本信息进行一体化管理, 360度充分了解客户;
- 商机流转无缝衔接: 代理商将线索上传至CRM后, 系统自动匹配给适合的销售跟进, 客户拜访打卡、请求支援、合同报价、订单签约也都通过CRM自动化流转推进, 加速签单;
- 赋能代理商的商机挖掘和推进能力: 代理商在CRM实现自助下单、订单审批、发货状态查询; 公司的一手资料也通过CRM传递给代理商, 避免信息流转中的损耗。

实现价值

- 博朗森思借助销售易CRM, 使销售流程无缝衔接, 实现“配货、配人快人一步”;
- 降低了对代理商的管理成本, 增加了有价值的商机线索。

客户证言

“销售易CRM让博朗森思的管理层可以作为‘隐形人’而存在。不论是销售过程分析、丢单原因分析、还是销售漏斗预测、团队业绩统计, CRM都能提供数据支持, 令管理层决策效率得到指数级的提升。”



教育培训

教育培训

美邦国际——育人愉己, 让业务没有补考



关于美邦国际

美邦国际是中国对外友好合作服务中心和美国教育交流委员会合作推出的中美文化教育交流品牌, 在国内依托中国对外友好合作服务中心和中国人民对外友好协会的丰富民间外交经验, 美邦国际每年服务于400多所全国院校、5000多名学生, 为中国青年提供多种多样的赴美文化交流项目。

业务管理面临的挑战

- 为学生办理美国签证, 每份签证需填写数百项个人信息, 在信息的准确度、填报速度方面有待提升;
- 学生提交数据后, 需快速通知学生做考前准备、口语测试、签证预约; 口试成功后, 让学生快速流转至下一环节; 而口试失败, 则快速让销售跟进学生进行二次备考及测试。这些都是美邦立即需要进行优化的问题;
- 对于学生信息数据、与美国院校间传递的数据, 亟需统一有效的信息管理平台, 充分挖掘数据价值。

销售易CRM解决方案

- CRM与美邦官方微信号打通, 学生通过菜单直接注册, 信息沉淀在CRM中; 系统自动触发微信提醒, 告知学生下一步动作, 每年可节省约1300+工时, 省去5个客服的编制;
- 从学生信息收集、审核通知、学生分组、匹配相关工作人员到邀约口试、缴费, 全流程自动流转, 使各业务部门提升了工作效率, 客户体验进一步提高;
- 解决销售过程不透明的难题。销售拜访完成后, 立刻通过手机端, 在客户拜访模块下将信息上传; 而企业对销售的地理位置、拜访时长、工作效率等信息也能准确掌握;
- 打破管理层、销售、院校间的数据壁垒。透过数据看板帮助管理者直观把握业务发展脉络, 清晰了解与全国400多所合作院校的沟通状态、院校覆盖度等指标。

实现价值

- 美邦国际借助销售易CRM, 实现了为学生提供更流畅贴心服务的目标;
- 与学校间搭建起高效、细致的沟通机制, 更清晰掌握每个学校的动向。

客户证言

“ 美邦国际选择销售易, 除了方便的移动端平台之外, 另一个最重要的原因就是它的自定义功能非常强大。借助销售易的PaaS平台, 从对象到字段都可以自定义, 使企业整体的管理流程顺畅很多, 这是其他同类产品不能替代的。 ”

-----北京联合美邦国际文化交流有限公司 联合创始人 吴飞



物 流

物 流

中外运安迈世——从业务到服务,助力物流企业的每一步前行



关于中外运安迈世

中外运安迈世为中外运空运发展股份有限公司与ARAMEX共同投资设立的一家中外合资公司,创建于2012年,业务主要以提供中东地区、南亚次大陆、非洲进出中国的国际快递服务,进出中国的空运和海运服务,中国境内的物流及仓储服务,陆路运输服务,以及进出中国的报关及清关服务。

业务管理面临的挑战

- 全国业务扩张,各城市、区域、站点需要统一的考核规则和方法;除了业绩结果,总部还需清晰掌握各站点的业务推进过程,及时发现问题;
- 需要强化对大客户的维护和管理,避免客户流失;
- 市场竞争激烈,有必要加强新客户的开发力度、加速商机流转效率,占领更多市场;
- 管理层与销售间的信息壁垒有待打破,让管理层及时掌握客户开发中的问题,更好地指导决策。

销售易CRM解决方案

- 图形化展示销售进展:在目标管理模块下,针对不同区域制定差异考核标准,自定义新增、签约、发件客户、客户月均发件量等KPI指标,让管理、考核更直观;
- 销售利用CRM将客户跟进情况快速录入留存;借助客户跟进视图、客户规模和级别等功能,让客户跟进更有针对性;并通过客户联系人关系图,准确展现客户的决策链,明确客户关系的维护重点;
- 通过CRM沉淀客户开发实践,让每个销售按照标准流程跟进客户,将不利风险降到最低;打破了商机和销售团队间的信息壁垒,商机分配、流转、签单更快速。

实现价值

- 中外运安迈世借助销售易CRM,让销售评估标准更规范。实现了对各城市、区域、站点的绩效分析统一、规范;管理层通过智能分析系统,实时掌控销售动态;
- 客户追踪和维护更精准。每个签约客户可以得到更细致、个性化的关怀服务和准确追踪,降低了客户流失率,确保稳定的订单量;
- 新客户开发更高效。告别原有陈旧的客户开拓方式,借助销售实践固化功能,充分利用现有企业资源和行业经验,缩短客户开发周期。



服 务

服务

雅迪传媒——科学的CRM管理工具, 应从销售出发为销售管理服务



关于雅迪传媒

雅迪传媒成立于 1993 年 8 月 17 日。雅迪广告现在主要的业务就是以媒体广告运营、整合传播, 还有美食内容的业务为主。作为本土营销传媒领域的佼佼者, 雅迪传媒布局了电视媒介资源销售、内容营销、品牌精准营销等领域, 旗下雅迪广告目前独家投资运营 CCTV《新闻联播》前、《央视财经评论》、《回家吃饭》、《新闻 1+1》、《新闻调查》、《面对面》、《新闻直播间》等优质广告资源。

业务管理面临的挑战

- 随着企业业务扩大, 运营资源丰富, 企业工作效率问题凸显, 传统的CRM基本以产品为导向, 反而变成了雅迪发展的绊脚石;
- 销售团队日渐壮大, 销售过程无法被及时追踪, 项目进度、资源调配等问题无法及时沟通;
- 在整个业务过程中, 各职能部门无法统一联动, 孤岛效应明显。

销售易CRM解决方案

- 从“建立联系”到“达成合作”雅迪传媒的销售过程分为6步, 销售易CRM将各个步骤量化、细化, 最终将结果固化进入系统, 做到事事可查;
- 移动端和PC端同样可以操作给销售的工作带来很大的方便, 例如销售管理者的会议管理, 营销规划的落实等等, 每个节点, 销售易都很好完成配套工作;
- 销售易将雅迪的售前、销售、服务及其他职能部门连通, 信息共享的同时, 将业务流程自动化, 提升整体工作效率, 并打破部门沟通壁垒, 提升企业部门间协作。

实现价值

- 工作流程便捷化: 销售可以快速在 PC 端和移动端进行信息上传, 相关人员能够及时看到销售进程和业务需要的支援;
- 管理理念的转变: 销售易帮助雅迪找到更适合自己的销售理念和管理方式, 搭配销售易 CRM 平台帮助客户完成转变;
- 业务全链条管理: 雅迪将销售与各业务支持部门连接, 打破孤岛效应, 使得各部门聚力向心, 为业务发展出力。

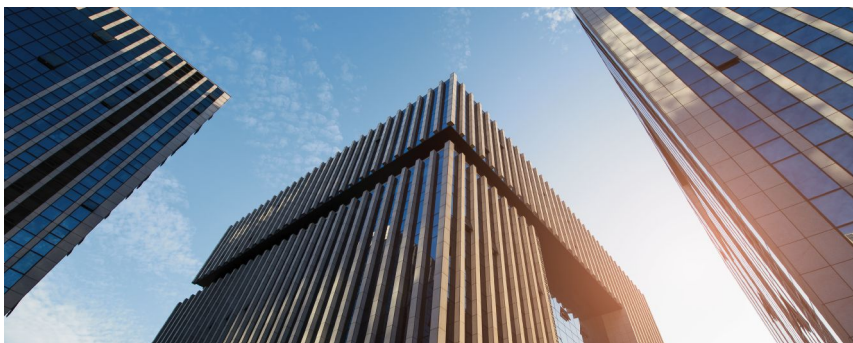
客户证言

“销售易CRM帮助我把工作细分了、量化了, 中间很多目标也能够智能联动了。同时合作过程中, 销售易的理念对我们产生了深刻的影响, 让我们的管理更合理和顺畅。”

-----雅迪传媒 副总裁 邱立

服务

长城物业——CRM赋能物业管理发展,加速社区生态建设



关于长城物业

长城物业自1987年创立以来,经过近30年的发展,已经成为中国最大的现代物业服务集团之一,并长期稳居中国物业管理行业市场化运营领先企业第一名、中国物业管理行业综合实力前五强。长城物业是中国首批国家一级资质物业服务企业,员工人数约30000人(含分包方),形成了覆盖全国的发展态势。

业务管理面临的挑战

- 目前长城物业主要覆盖两大业务线:长城物业管理事业群和一应云事业群,业务差异显著,需进行统筹管理;
- 物业管理项目周期长、过程复杂,一旦业务员出现纰漏就会影响服务质量,延误回款。管理层希望对项目售前跟进和售后回款进行全面管理,提前发现并解决问题;
- 对于物业管理事业群的大量历史客户,需要持续维护,避免造成客户流失;
- 一应云事业群项目周期短、客户群体广,从线索收集、分配、跟进、形成商机,整个流程运转比较繁杂,商机推进效率有待提升。

销售易CRM解决方案

- 销售过程管理精细化。销售易为长城物业梳理出两大业务线的销售流程与阶段任务,通过多业务流程管理和销售流程可视化等功能,精细掌握销售行为。同时把优秀的实践固化到系统中,让签单更快;
- 合同管理集中化。利用合同管理模块,长城物业将全国六大区的签单数据统一管理,集团对各区、各事业部的签单及合同执行情况随时调取查看,打破信息壁垒;
- 业绩目标管理精准化。CRM合理计算个人业绩和区域目标完成情况,通过系统拆分每笔合同的归属人和区域,清晰了解个人、团队的业绩;
- 销售绩效分析定制化。对项目阶段推进、平均客单价、平均成单周期、线索转化率、成交客户分析等多维度的业务数据进行绩效分析,让KPI考核更科学合理;
- 存量客户维护体系化。通过客户维护周期视图,快速获取客户信息,利用公海池回收与提醒功能,对不同级别客户给出不同跟进策略,挖掘存量客户价值。

实现价值

- 长城物业借助销售易CRM,构建起精细化的业务流程体系,帮助管理者及时掌握客户及项目跟进过程,提高成单能力;
- 集团可以准确获取各区、各事业部的合同总收入及每年的业绩目标预测;各区负责人更快速了解团队的合同执行情况;
- 业绩拆分效率快速提升,企业可精准地分析团队和个人的业绩目标达成,提升员工满意度,减少管理者的人效成本。

Neocrm 销售易

他们正在借助销售易CRM引爆业绩增长！



陕西鼓风机（集团）有限公司
SHAANXI BLOWER(GROUP) CO.,LTD.



...



Neo-Platform



销售云



伙伴云

营销云



BI



客户服务云

现场服务云



北京（总部）

美国

上海

广州

深圳

西安



了解销售易



微信咨询



销售易公众号

Tel: **400-050-0907**

Email: info@neocrm.com

Web: www.neocrm.com