

目录
CONTENTS

01

关于赛儿信息

02

我们在
销售易上的能力

03

案例分享

04

总结

01

第一部分

关于赛儿信息

上海赛儿信息科技有限公司 简介

Engage 2023

构成

以原IBM和惠普咨询团队为基础
不断吸纳行业精英

核心团队
10年以上CRM数字化建设运营经验

经验

基因

均曾担任过行业高管职位
且具备创业成功经验与文化认同

北京: 50+

数字咨询团队
数字创意团队
数字媒介团队

长春: 3+

数字运营团队
数字开发团队

成都: 5+

数字传播团队
数字开发团队

上海: 50+

数字研发团队
数字运营团队
数字研究院
数字传播团队

杭州: 10+

数字研发团队
数字运营团队

广州: 10+

数字传播团队
数字运营团队

深圳: 10+

数字工厂团队
数字座舱团队

新加坡: 5+

数字咨询团队
数字研发团队



数字化咨询



数字营销



技术开发



用户运营



MCN



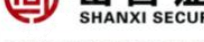
社媒运营



线下活动

赛儿信息部分客户

Engage 2023

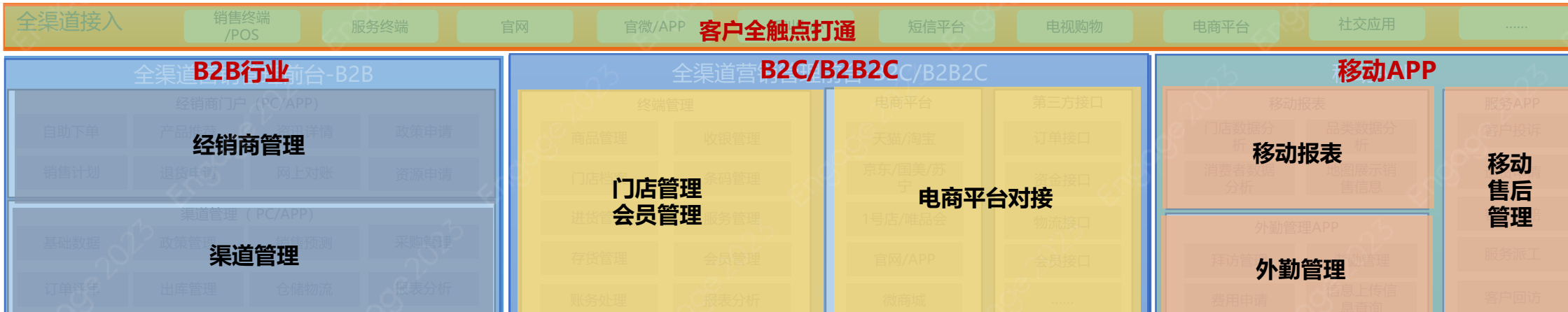
汽车	制造	医疗	金融	食品&零售	其它
 日产中国  江淮大众  英菲尼迪  雪佛兰  华晨雷诺  雷诺  起亚EV  捷途汽车  林肯  长盛汽车  阿维塔  飞凡  上汽大通  瑞虎汽车 零部件  BRIGHT 科维  VOSS 福士集团  MINTH 敏实集团	 JA SOLAR 晶澳太阳能  Jinko Solar 晶科能源  TWS 明美新能源  AIKO 爱科能源  SVOLT 蜂巢能源  WANBANG NE 万帮新能源  ROBAM老板 创造中国新厨房  珠峰摩托 ZF-KYMC  NOKIA 上海贝尔  KIN LONG 坚朗  BOE 京东方科技  CRCC 中国铁建十五局	 道群  健耕医药 移植新方案  GENE 吉凯基因  睿昂基因 Righton Gene  CASI Pharmaceuticals 凯信远达医药  LyncMed 联医集团  BOE 京东方合肥医院  九阳大健康  北京英茂	 花生好车 HUASHENG  快钱 99Bill.com  津沅弘 FORTUNE FOUNTAIN  TOYOTA 丰田汽车金融  LEXUS  山西证券 SHANXI SECURITIES  金融网关信息服务有限公司 Cross-border Financial Information Services  Cyber<X> NEX 上海国际货币经纪	 蒙牛 MENGNIU  伊利  Starbucks  INGREDIENTS4U  YH 永辉超市  金伯利钻石 Kimberlite Kimberlite Diamond  THE SCOTCH MALT WHISKY SOCIETY 苏格兰麦芽威士忌协会	 inspur 浪潮  Acctrue 爱创  城+博展览 伙伴天下 citiexpo being your partner  XUTEC 信用科技  China unicom 中国联通  车音智能 VCYBER INTELLIGENCE  天章 JOURNEY ACADEMY OF BEIJING 北京积爱国际学院  天孜创智 Talent Academy  EWE GLOBAL EXPRESS EWE中澳物流



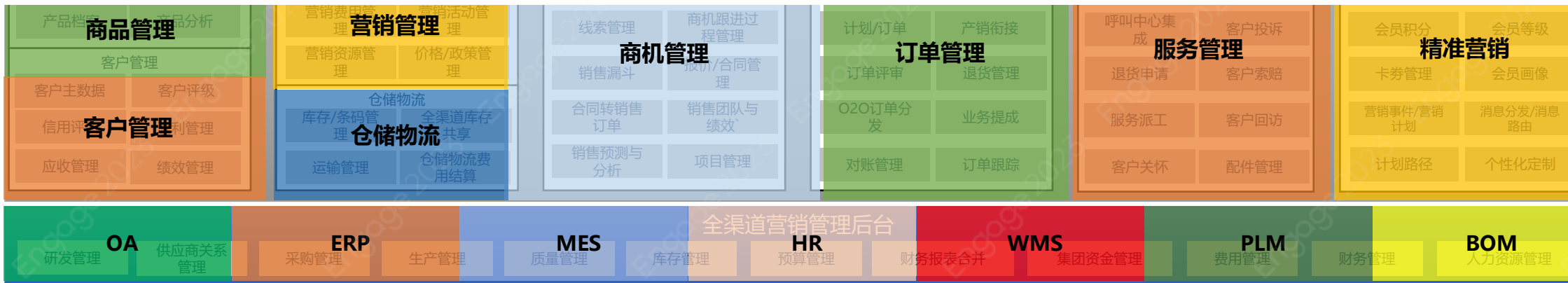
02

第二部分

我们在销售易上的能力



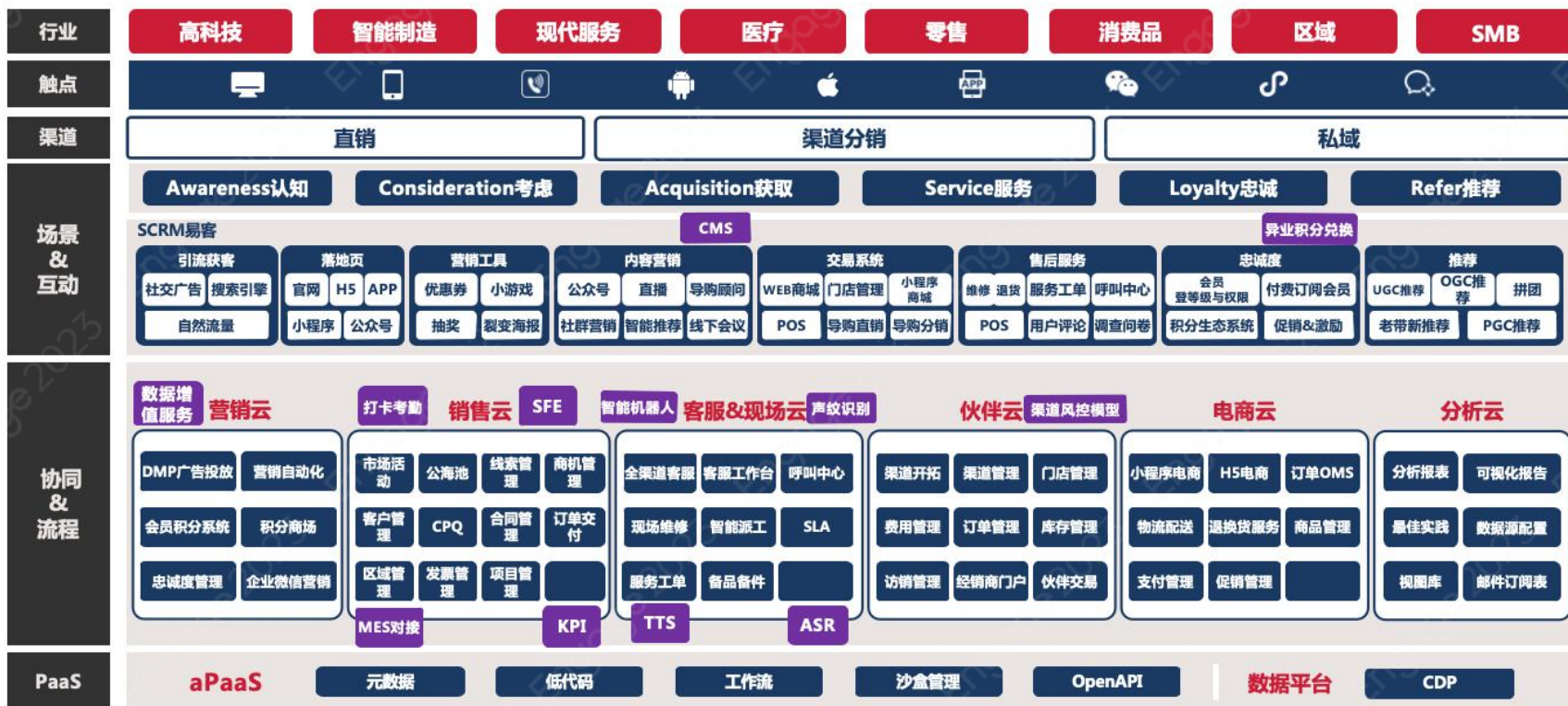
CRM全渠道企业端到端的信息化管理解决方案



运营支撑/应用平台/接口集成平台/主数据管理平台/BI分析

赛儿信息在销售易上的能力

Engage 2023





03

第三部分

案例分享

案例一：某某制造业+赛儿实施 帮助其管理全球销售业务，增加透明度，目前已实施至第4期

Engage 2023

面临挑战：

- 客户数据信息分布在各个业务系统，没有统一的客户全维度视图；
- 无法及时看到准确的业务数据分析，难以制定销售行为类KPI；
- 售后服务成本高、客户问题多，产品效果数据分析难以形成体系；
- 缺少系统化的产品与分销管理；
- 渠道不好管理，渠道考核不透明；
- 有业务规划但对于系统规划不清晰，不具备业务系统信息化思路，需要咨询引导；
- 全球业务无法同步；

解决方案：

- 赛儿团队咨询+实施服务帮助其快速完成业务信息化梳理，并在20多种业务流程上提供具体优化建议；
- 销售管理、服务管理、渠道伙伴管理等解决方案专为业务团队解决当前存在的问题；
- 打通ERP、财务、OA、关务、计划平台，使业务数据拉通管理，实时展现各维度数据分析，并以多种可视化仪表盘展现供领导层面快速定位问题；
- 统一的客户管理平台增强了对关键业务数据和标准业务交互和销售方法的沉淀；
- 各地服务团队及时同步售后问题处理进度，实时更新状态；

CRM_能力规划								
市场与线索管理	客户管理	产品与目标管理	渠道管理	渠道/服务商应用	项目管理	合同管理	订单管理	客户服务
➢ 市场活动管理 • 市场活动申请 • 活动经费管理 • 活动审批管理 • 活动过程管理 • 活动效果分析 ➢ 营销管理 • 营销渠道管理 • 渠道媒体数据收集 • 访客行为收集 • 营销自动化旅程 • 客户需求调研问卷 • 社媒监听 • 在线聊天 • 营销效果分析 ➢ 线索管理 • 线索来源管理 • 线索手动创建与导入 • 线索资料维护 • 线索流程与状态管理 • 分配与回收规则制定 • 手动和自动分配线索 • 线索回收处理 • 线索转换审核管理 • 一键转化功能 ➢ 销售漏斗管理 • 客户维度漏斗 • 产品维度漏斗 • 区域维度漏斗 • 根据实际需求提供	➢ 客户管理 • 客户类型管理：直营/伙伴 • 客户基本资料管理 • 客户去重管理 • 客户集团关系 • 客户决策链关系管理 • 客户分级管理 • 客户合作状态管理 • 客户资料审核管理 • 客户资料导入/导出 • 客户360度视图 • 客户来访管理 • 友商管理 • 目标客户筛选 • 客户运营计划/群策划管理 ➢ 授信管理 • 信用相关资料管理 • 信用审批流程管理 • 额度管理(按周期授信) • 信用额度查看 • 信用增减清单查看 • 临时授信管理 ➢ 销售活动管理 • 拜访类型管理：日常/商机/高层 • 拜访计划管理 • 拜访定位与签到 • 拜访记录分享与追踪 • 周期性工作报告	➢ 产品管理 • 产品基本资料管理 • 价格管理：市场价/授权价 • 价格审批管理 • 场景化产品管理 ➢ 销售预测 • 预测维度设定 • 预测目标设定 • 销售计划 • 目标与实际对比 • 预测目标调整 ➢ 样品管理 • 样品申请 • 样品审批 • 样品核销 • 样品额度管理 ➢ 竞品管理 • 竞品厂家录入与维护 • 竞品产品资料维护 • 竞品资料审核管理 • 竞品厂家记录 • 竞品产品记录 ➢ 消息直通车 • 产品交期查看 • 知识库	➢ 渠道注册与认证 • 渠道新增申请 • 渠道资料上传 • 渠道注册资质审核 • 资质与证照有效期管理 • 渠道认证资质审批管理 • 渠道等级管理 • 渠道资料维护 • 渠道/服务商资质查询 ➢ 渠道活动管理 • 渠道活动政策管理 • 渠道活动资料查看 • 渠道活动审批管理 • 渠道MDF查看与审批 ➢ 渠道机会点管理 • 机会点跟进 ➢ 安装商管理 • 安装商基本资料管理 • 安装商拜访管理 • 安装商培训 ➢ 渠道库存管理 • 库存查看	➢ 渠道注册与认证 • 渠道注册申请 • 渠道资料上传 • 渠道资质审批管理 • 渠道认证申请 • 渠道有效期管理 • 渠道系统与等级查看 ➢ 活动管理 • 市场活动申请 • 市场活动MDF申请 • 市场活动过程管理 • 活动报销管理 ➢ 机会点管理 • 机会点录入 • 机会点分阶段管理 • 机会点特价审批 ➢ 下单管理 • 渠道商自助下单 • 特价订单申请 • 特价原因管理 • 订单变更管理 • 订单全链路可视化 • 返利查看与使用 • 逆向订单处理 • 对账管理 • 历史订单记录查询 • 定期库存更新与导入	➢ 项目管理 • 项目类型管理：集中式/分布式 • 项目立项 • 项目阶段状态管理 • 项目需求管理 • 项目策略 • 项目解决方案管理 • 项目团队 • 项目阶段预测管理 • 毛利测算 • 项目商机失败管理 ➢ 投标管理 • 投标基本信息管理 • 投标资格审核 • 投标文件管理 • 投标结果管理 ➢ 差异评审管理 • 差异表资料管理 • 差异表评审过程管理 • 评审单附件管理 ➢ 报价管理 • 创建报价单 • 产品折扣申请 • 报价提交 • 报价单历史版本管理	➢ 渠道合同管理 • 框架合同管理 • 活动合同管理 • 订单合同管理 • 电子签章处理 ➢ 合同管理 • 多合同类型支持 • 合同基本资料 • 合同审批管理 • 非标合同管理 • 合同双签 ➢ 返利管理 • 返利规则设定 • 返利计算 • 返利结果调整 • 返利池管理 • 返利记录冲抵处理 • 逆向返利恢复处理 • 返利对账单 ➢ 直营订单管理 • 订单资料查看 • 付款计划管理 • 订单分阶段跟踪 • 订单全链条可视 • 订单排产资料查看 • 交货单管理 • 开票与收款处理 • 应收款提醒与预警 • 收款记录同步 • 收货签收管理(含文件) • 订单执行异常预警	➢ 参观与验厂管理 • 申请单创建 • 参观验厂通知 • 验厂问题清单 • 整改结果追踪 ➢ 渠道售后管理 • 售后受理 • 服务商管理 • 服务商派工管理 • 退换货管理 • 服务商对账单管理 ➢ 直营客诉管理 • 多渠道客诉创建 • 客诉受理 • 客诉分配管理 ➢ 客诉解决方案管理 • 客诉解决方案创建 • 解决方案审批 • 退货管理 • 换货管理 • 抵扣函管理 • 服务工单管理 ➢ 客户满意度管理 • 满意度问卷管理 • 问卷推送处理 • 问卷回收处理 • 问卷结果分析 ➢ 客诉类统计报表 • 根据实际需求提供	

案例二：某某医药是一家美国纳斯达克上市的生物医药公司， 致力于在血液肿瘤领域为患者提供先进的疾病治疗方案

Engage 2023

建设系统想要达到目的：**信息要正确、人群要正确、沟通频率要正确**

1. 严格管理并且管好**医药代表**，让销售爱上这套系统，主要是拜访与各类学术活动会议
2. 数据分析，如客户产出、下一步市场策略工作计划等，关键信息能控制好对分析有作用，严格管理KPI指标
3. 一套系统更好的管理客户、员工工作效率、信息传递频率。希望系统界面不要太繁琐，多一些选择键，少一些输入框。
4. 数据保密性、管理权限，也与财务数据做对接。

赛儿提供实施后带来的帮助：

1. 全国会议、城市会/区域会、科室会每年近1000场的大小会议举办，做好会议流程管理与销售关联。
2. 300+医院、3000+医师与KOL的客户关系画像。
3. 自动化，如治疗时间窗的针对关注管理。
4. 不止销售过程，也管理到库存与商务流向。
5. 随时随地拉出系统报表，实施分析展现数据。
6. 赛儿实施上线之后，仅需2个月维护期调整，系统即能稳定运行，目前运行稳定且已不断迭代，每3个季度都会进行系统迭代以满足业务需求



04

第四部分

总

结

项目的成功关键要素是什么？

Engage 2023

1. 赛儿信息经过验证的实施方案
论流程咨询及实施落地能力

2. 赛儿信息行业成功经验

1- 销售易可复制的
行业成功平台

2- 赛儿信息服务
实施商流程咨询
及落地经验

3- 客户高层的
支持与认可

1. 企业客户信任的验证过的CRM平台
2. 销售易灵活可扩展的强大PASS功能以快速适应不断变化的业务需求

1. 企业数字化转型
2. 客户高层支持

销售易（原厂平台）+ 赛儿信息（实施合作伙伴）+ 客户（高层支持与认可）= 项目成功

这是中国快速市场独特的挑战，
没有捷径，我们要一起去解决



我们已经在路上，
邀请更多的企业、行业同仁加入我们一起去战斗

Neocrm 销售易

感谢聆听！