

Neocrm 销售易

—— 腾讯旗下CRM ——



NeoBI

数据驱动价值，智能重塑体验，助力企业科学决策



目录

CONTENTS



NeoBI产品定位及产品架构



NeoBI产品能力及业务价值



NeoBI融入AI能力,提升业务分析效能



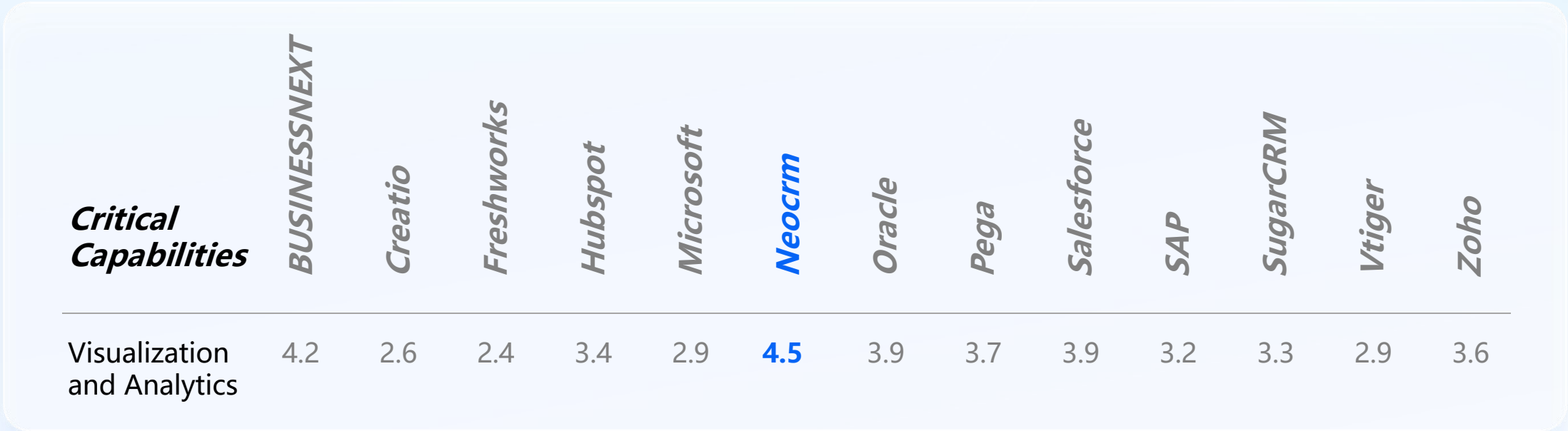
关于销售易CRM

Gartner SFA魔力象限，销售易数据可视化能力位居第一



智能分析云NeoBI

以数据驱动价值，助力企业更聪明地决策



2023年Gartner SFA魔力象限，销售易数据可视化能力位居第一，2022年至2023年连续两年Gatner SFA魔力象限**单项能力第一**。2024年Gartner 再提及销售数据可视化的强大能力，收获持续认可。

01



NeoBI

产品定位及产品架构



NeoBI 让数据洞察更清晰，业务决策更容易

 任何角度



数据模型
数据安全

原生一体，
满足**任何角度**的分析需要，
深入挖掘业务之间的潜在价值！

 任何人



人人共享
角色看板
视图报告分析

敏捷自助，
任何人都可以灵活创建业务视图，
零学习成本，人人都是数据分析师！

 任何地方



嵌入式分析
数据大屏
多端适配

多端同步，
在**任何地方**都可以分析数据，
灵活与团队分享，及时决策！

 任何时间



业务订阅提醒
ChatBI机器人

实时更新，
在**任何时间**都能掌握最新数据，
立即采取行动！

NeoBI产品能力全景展示

数据应用

- CXO指挥室
- 最佳实践模版库
- 视图/看板组件
- 可视化报告
- 数据大屏
- 数据订阅
- AI ChatBI
- APIs
- 数据快照

核心能力

	数据可视化能力			数据分析能力			目标管理能力	
	共享空间	KPI仪表盘	透视表	柱形图	数据分组能力	数据穿透	高级排序能力	多维度目标模型
	角色管理	雷达图	简单表	饼图	数据下钻	自定义度量	自定义层级	考核对象
	数据分享	漏斗图	折线图	区域面积图	阈值预警	筛选体系	时间切片	考核周期
	协同编辑	分级地图	气泡图	21种展示形式	维度补全	视图联动	同比/环比	多维度目标达成

数据模型

- 实体关系
- 权限体系
- 指标体系
- 标签体系

数据平台

- 数据存储
- 批流一体数据处理
- 计算引擎
- 高速缓存
- 数据服务

数据源

- CRM平台数据
- API接入
- 数据文件导入
- 第三方数据接入

02



NeoBI

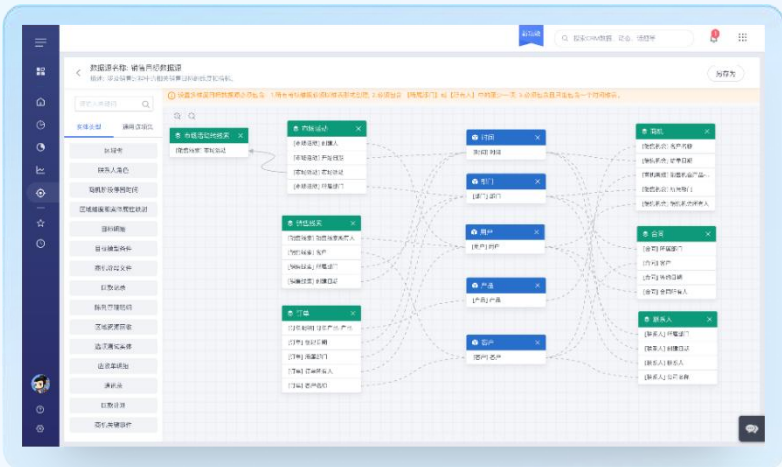
产品能力及业务价值



数据模型：建立营销服一体化数据关系，挖掘业务间的潜在价值

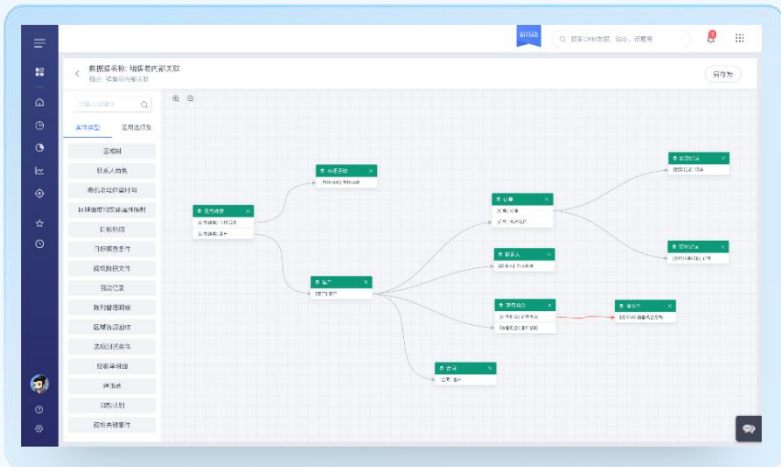
统计分析类数据模型（星型模型）

用于以周为单位，统计业务数据。
如统计商机数量、回款金额、客服通话时长等重点KPI指标。



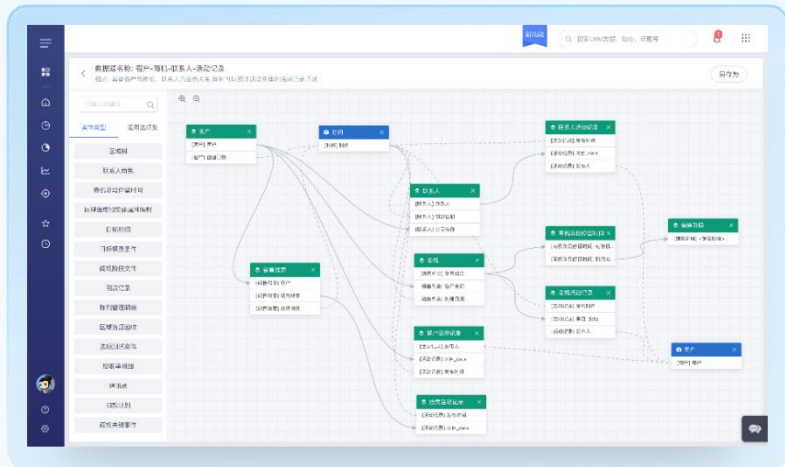
业务流程模型

用于体现业务间的数据分析。
如统计从线索、客户到商机间的转化率等。



混合模型

基于业务灵活定义分析模型。
如以客户为中心，统计名下的商机数、订单数、工单数等。



■ 数据模型 | ■ 数据安全 | ■ 人人共享 | ■ 最佳实践 | ■ 敏捷分析 | ■ 嵌入式分析 | ■ 数据大屏 | ■ 多端适配 | ■ 数据订阅 | ■ 智能机器人

任何角度

任何人

任何地方

任何时间

Neocrm 销售易

腾讯旗下CRM

数据安全：原生一体化平台，权限安全体系一脉相承

销售易PaaS平台（Neo-Platform）安全体系架构



数据权限与业务权限保持一致

与销售易销售云、营销云、服务云等产品原生一体，业务端的操作权限可同时继承到智能分析云中，如视图中的数据导出权限与平台的数据导出权限一致，利于统一管理，保证数据不被泄露。



多维度管理数据权限

- 通过职能管理管控用户功能使用范围，如高级数据分析能力的使用；
- 通过角色管理管控用户数据操作权限，如数据导入导出权限；
- 通过组织权限管控数据可见可操作权限，集团下多组织多部门安全隔离；
-等灵活权限体系

组织级权限

集团关系

组织架构

上下级关系

员工级权限

角色控制-数据权限

客户数据

产品数据

商机数据

订单数据

.....

职能控制-功能权限

新建

删除

查看

修改

.....

业务属性级权限

共享规则

特定数据和操作权限共享给指定目标用户

区域管理

特定数据和操作权限分配给指定目标区域

业务协同控制

团队成员

允许团队成员查看数据信息，增强业务协同力

■ 数据模型

■ 数据安全

■ 人人共享

■ 最佳实践

■ 敏捷分析

■ 嵌入式分析

■ 数据大屏

■ 多端适配

■ 数据订阅

■ 智能机器人



任何角度



任何人



任何地方



任何时间

Neocrm 销售易

腾讯旗下CRM

人人共享：共享数据分析内容，团队高效协作



共享空间，团队共享协作更便捷

- 团队成员在共享空间，查看团队数据报表，拉齐业绩完成进度。
- 团队成员可灵活在线编辑共享空间内的数据，提升团队协同效率。



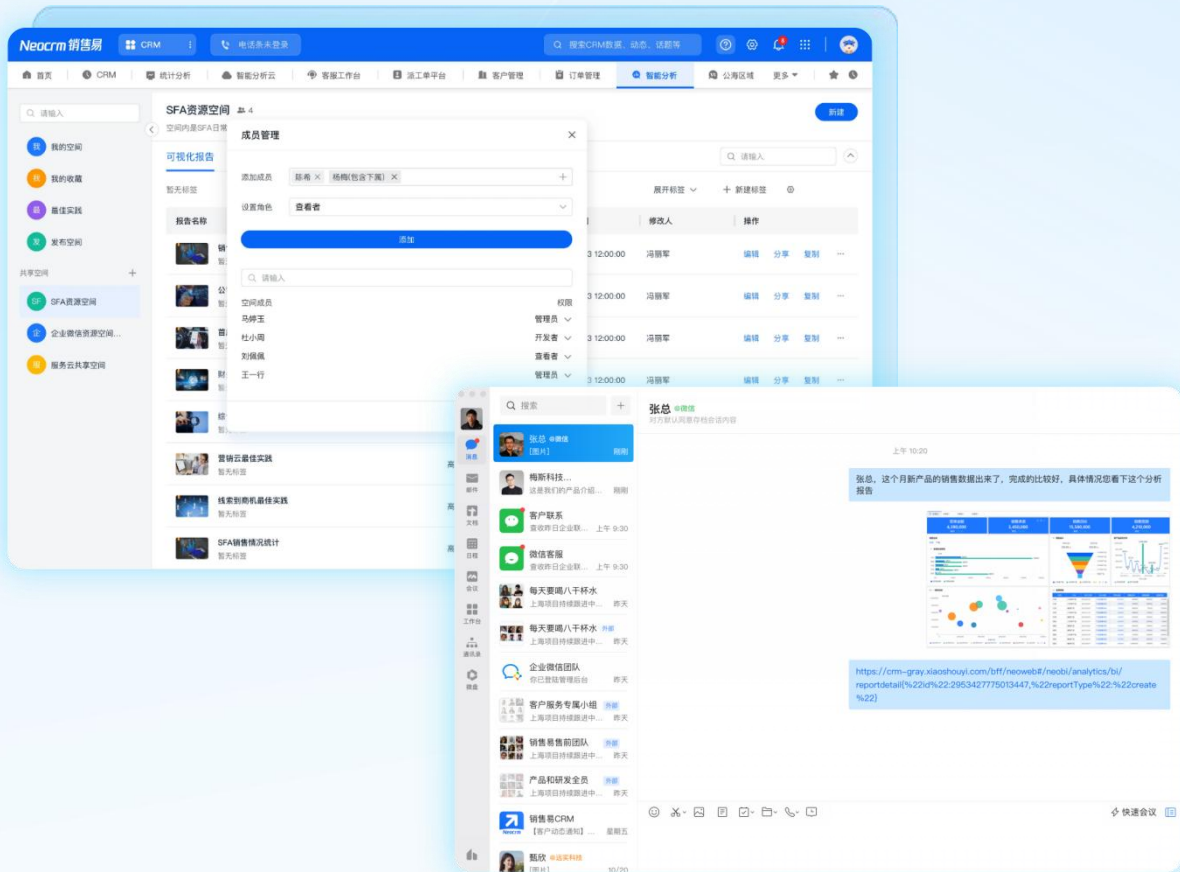
社交分享，内外部协作更及时

- 支持企微、钉钉、飞书分享视图和报告，IM在线查看。



数据分享，灵活控制共享范围

- 在可控权限范围，灵活设计数据分享的范围，可灵活设定“查看”范围、“操作”范围，如哪些数据允许查看，哪些允许下钻明细。



■ 数据模型

■ 数据安全

■ 人人共享

■ 最佳实践

■ 敏捷分析

■ 嵌入式分析

■ 数据大屏

■ 多端适配

■ 数据订阅

■ 智能机器人



任何角度



任何人

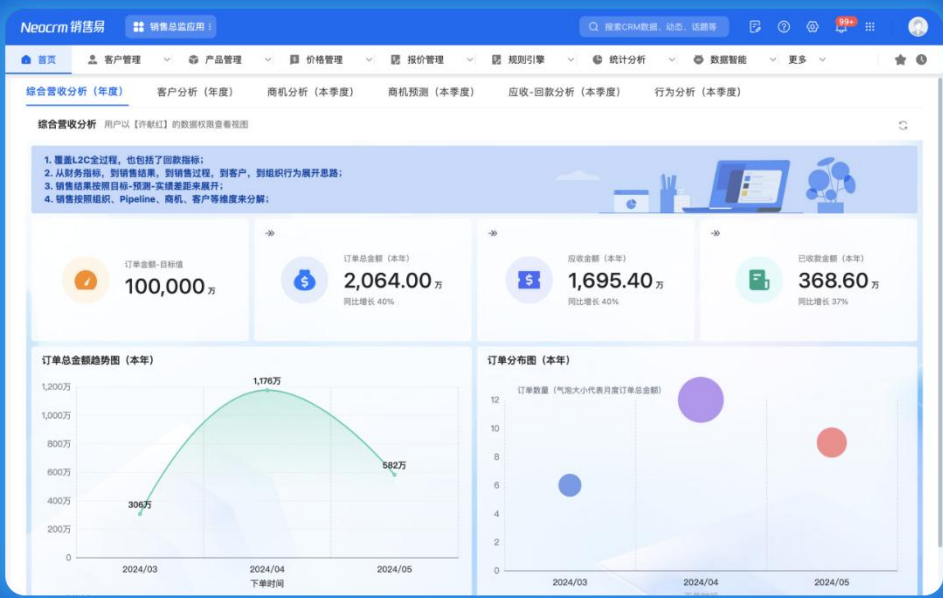


任何地方



任何时间

最佳实践：为管理者提供开箱即用的数据分析模版，提升业务决策力



CXO作战指挥室

提供开箱即用的数据分析看板，
专属CXO、VP等管理者的最佳实践。

丰富模版库

选中需要的分析模板，可一键生成，
同时支持直接修改。

数据模型

数据安全

人人共享

最佳实践

敏捷分析

嵌入式分析

数据大屏

多端适配

数据订阅

智能机器人



任何角度



任何人



任何地方



任何时间

Neocrm 销售易

腾讯旗下CRM

敏捷视图：简单拖拽，快速自助构建数据视图



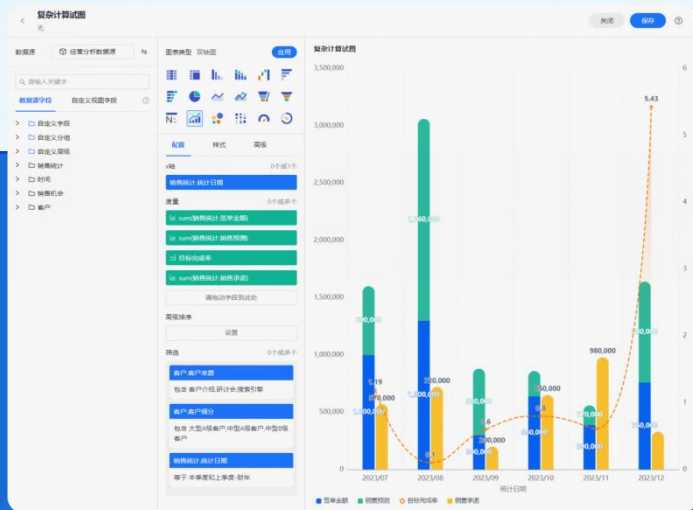
自助式构建视图

业务人员可基于业务需求，自助式拖拽生成数据视图。



可视化呈现数据

提供二十余种可视化图形，用最适合的图形呈现业务数据，让数据分析直观又清晰！



图表特性

对比信息

- 基于分类
 - 多个对比项 —— 条形图
 - 少数对比项 —— 柱形图
- 基于时间
 - 循环数据 —— 雷达图
 - 非循环数据 —— 折线图

洞察联系

- 2个变量 —— 散点图
- 3-4个变量 —— 气泡图

转化分析

- 标准常用 —— 销售漏斗图
- 灵活可定制 —— 通用漏斗图

结构分解

- 动态
 - 少数周期
 - 堆积柱形图
 - 堆积百分比柱形图
 - 多周期
 - 堆积面积图
 - 堆积百分比面积图

认知分布

- 单变量 —— 频率分布图
- 双变量 —— 散点图
- 三变量 —— 曲面图

数据模型

数据安全

人人共享

最佳实践

敏捷分析

嵌入式分析

数据大屏

多端适配

数据订阅

智能机器人



任何角度



任何人



任何地方



任何时间

Neocrm 销售易

腾讯旗下CRM

敏捷报告：用数据讲故事，由浅入深、由点到面有序分析业务详情



数据看板：讲述一段业务故事

- 支持智能钻取，逐层查看业务详情，更详尽地分析业务。
- 支持复杂筛选，同一维度呈现数据，更快速地查找业务。
- 支持数据联动，操作实时联动，更便捷美观地呈现数据。



数据报告：讲述完整的业务故事

- 每个报告由多个数据看板组成，讲述完整的业务“故事”。
- 将业务数据以叙述的方式展现出来，边看数据结果边讲解。



- 数据模型
- 数据安全
- 人人共享
- 最佳实践
- 敏捷分析
- 嵌入式分析
- 数据大屏
- 多端适配
- 数据订阅
- 智能机器人



任何角度



任何人



任何地方



任何时间

Neocrm 销售易

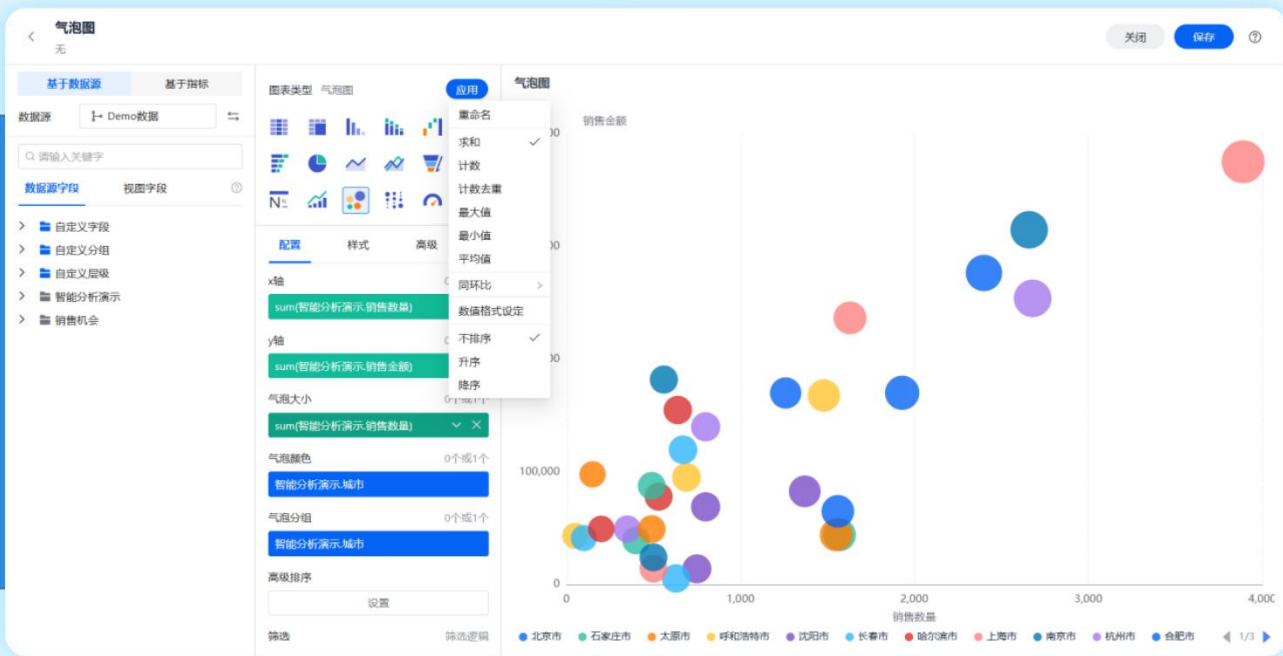
腾讯旗下CRM

敏捷分析：高级数据分析能力，深入挖掘数据价值



更轻松地挖掘深层次的数据价值

强大而灵活的数据分析能力，如数据穿透、同环比、时间切片、自定义度量等，满足多样的数据分析场景，让业务洞察更轻松！



分析能力

业务场景

数据穿透

穿透至业务详情页，实现对问题的追根溯源

同比/环比

支持按照各个维度分析业务的同比或环比

时间切片

可实现按各个时间维度进行业务分析

层级钻取

可自定义钻取路径，逐层探索业务详情

看板跳转

支持点击视图中的元素，跳转至新看板进行更细致的分析

数据级联

支持建立部门\人员、省\市\区的映射关系，提升查询效率

数据分组

对数据进行二次分类，重新定义分析维度

自定义度量

内置基础函数，如限定筛选、计算时间差等

■ 数据模型

■ 数据安全

■ 人人共享

■ 最佳实践

■ **敏捷分析**

■ 嵌入式分析

■ 数据大屏

■ 多端适配

■ 数据订阅

■ 智能机器人



任何角度



任何人



任何地方



任何时间

嵌入式分析，让每一环业务都有数可依



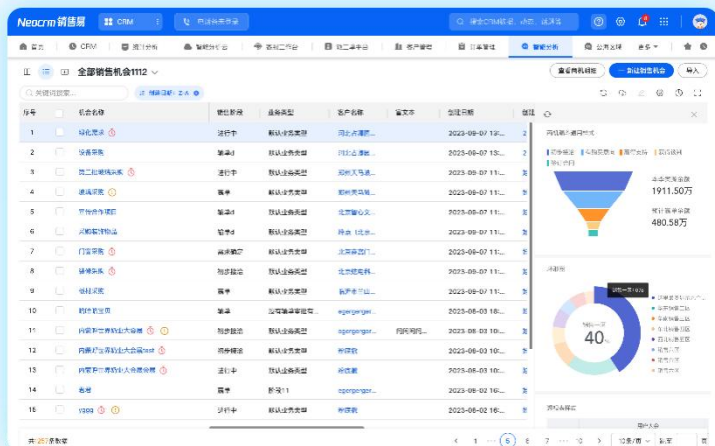
数据分析渗透业务每一环

从首页、列表页到详情页的各个页面，基于不同角色都可为之嵌入相应的数据看板，随手分析每一环业务。

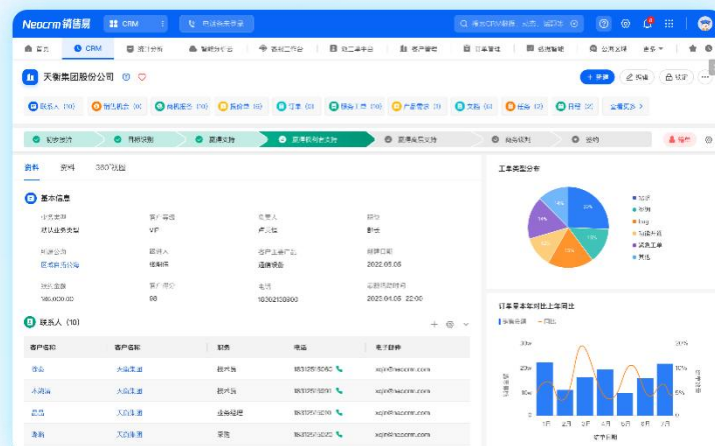
首页数据看板



列表页数据看板



详情页数据看板



- 数据模型
- 数据安全
- 人人共享
- 最佳实践
- 敏捷分析
- 嵌入式分析
- 数据大屏
- 多端适配
- 数据订阅
- 智能机器人



任何角度



任何人



任何地方



任何时间

Neocrm 销售易

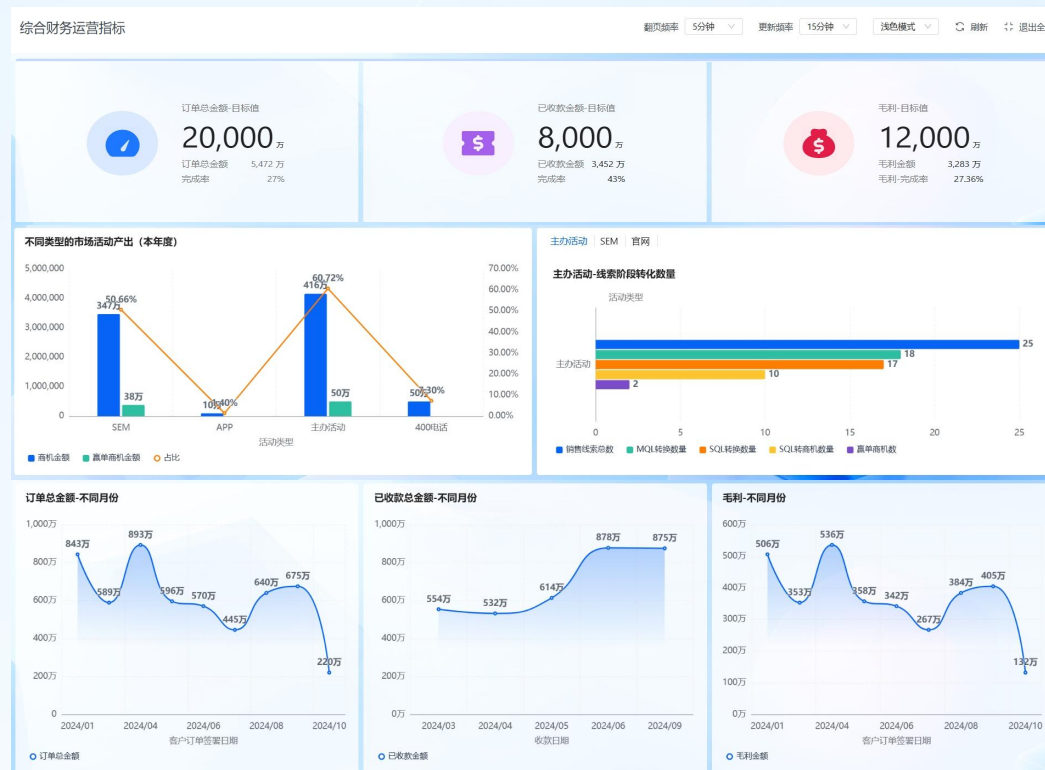
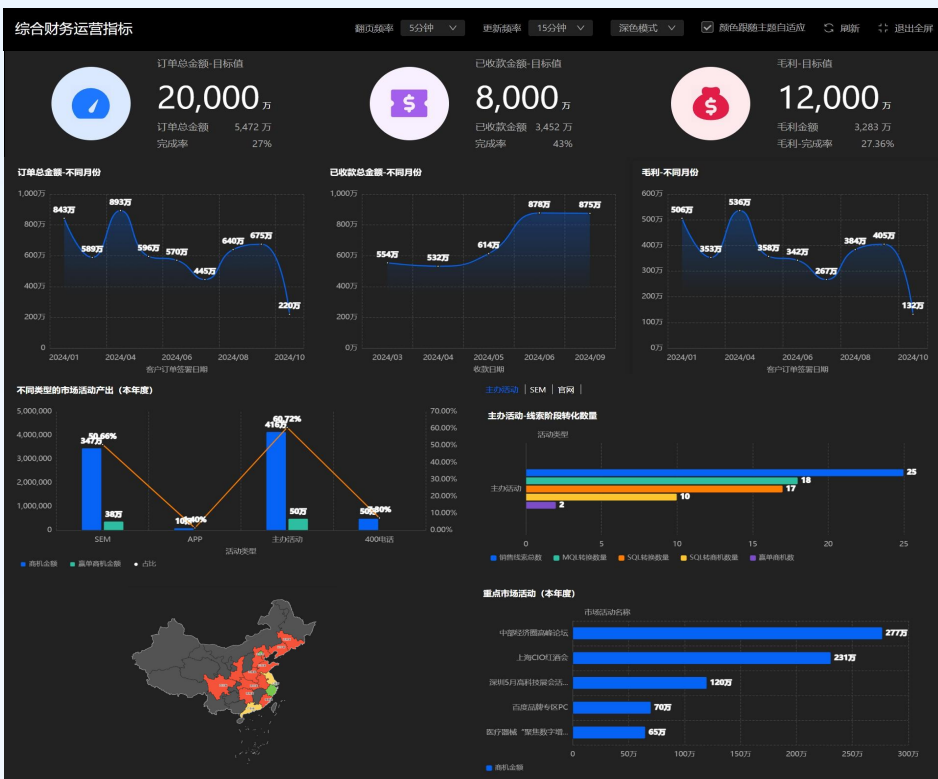
腾讯旗下CRM

数据大屏，全方位实时展示业务数据情况、预警风险



更多方位、更多角度、实时监控业务运营情况

大屏以报告为单位显示数据、周期轮播、数据定时更新，风格多选。



- 数据模型
- 数据安全
- 人人共享
- 最佳实践
- 敏捷分析
- 嵌入式分析
- **数据大屏**
- 多端适配
- 数据订阅
- 智能机器人

 **任何角度**

 任何人

 任何地方



任何时间

更多端口适配，把数据装进口袋，随时随地进行分析



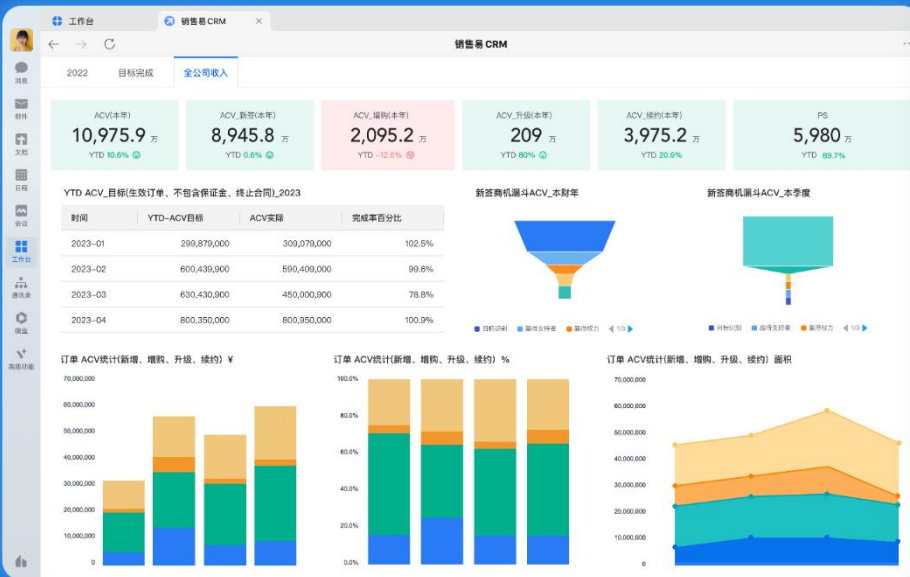
多端适配，随时随地分析

集成各类硬件输入设备，除支持在PC端分析数据外，手机端（iOS & Android）、iPad端同样支持数据分析，体验更流畅。



企微钉钉飞书端适配，便捷协同

可在企业微信、飞书、钉钉端进行数据分析，移动端与PC端的BI数据同步呈现，让数据分析融入工作日常。



■ 数据模型

■ 数据安全

■ 人人共享

■ 最佳实践

■ 敏捷分析

■ 嵌入式分析

■ 数据大屏

■ 多端适配

■ 数据订阅

■ 智能机器人



任何角度



任何人



任何地方



任何时间

Neocrm 销售易

腾讯旗下CRM

数据订阅，第一时间掌握重要业务数据



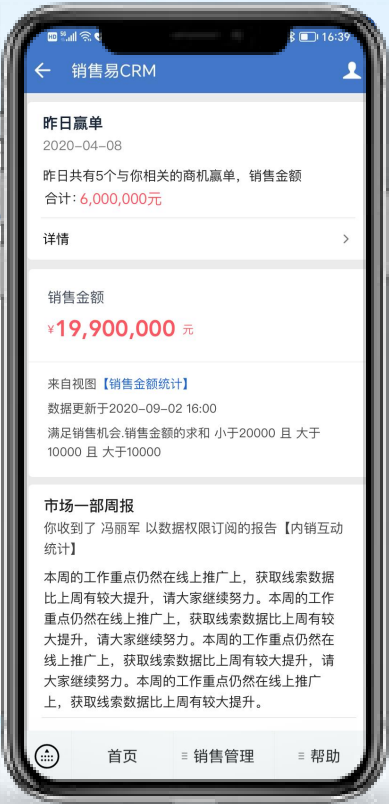
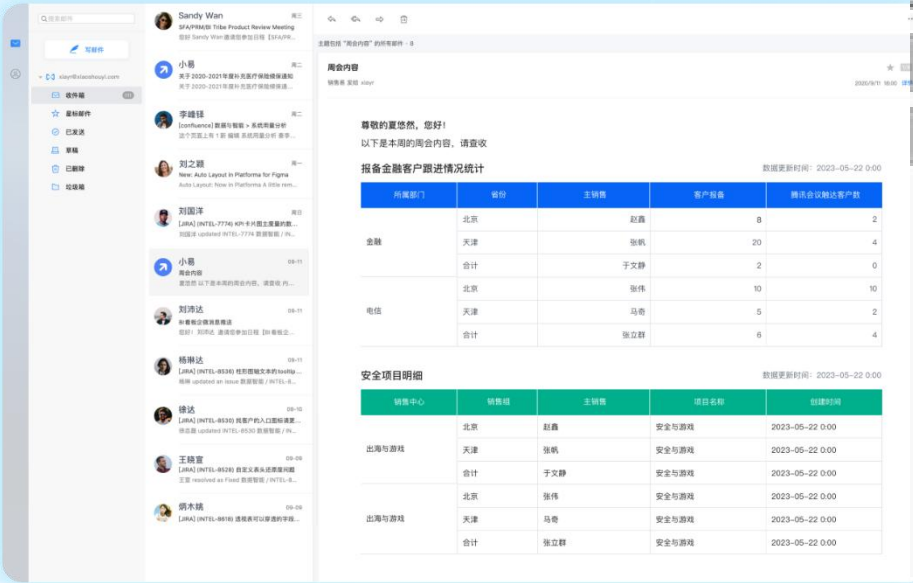
邮件订阅，定时监控数据情况

将需要定期查看复盘的数据报表，通过邮件，定时推送给管理者，形成数据定时监控洞察的习惯。



社交订阅，随时无缝提醒

支持企微订阅、钉钉订阅、飞书订阅，主动提醒业务人员关注业绩变化和达成，社交化进行数据协作。



数据模型

数据安全

人人共享

最佳实践

敏捷分析

嵌入式分析

数据大屏

多端适配

数据订阅

智能机器人



任何角度



任何人



任何地方



任何时间

Neocrm 销售易

腾讯旗下CRM

03



NeoBI融入AI能力, 提升业务分析效能



NeoBI融合AIGC，随时随地生成数据，决策快人一步



AI自然语言交互，生成数据视图

结合AIGC的对话能力，随时随地语音对话就可以调取数据视图，免去在众多业务报告中查数的烦恼。



穿透到数据详情，定位重要商机

多轮对话，询问数据详情，从业绩目标达成总数穿透到区域销售情况，再定位到区域下的重要商机，层层递进了解业务全貌。



基于指标查数，统一数据口径

结合统一客户数据平台的指标体系，企业可以根据需要，自定义若干业务指标，并输入给大模型校准，提升企业调取业务数据口径的一致性。



■ 数据模型

■ 数据安全

■ 人人共享

■ 最佳实践

■ 敏捷分析

■ 嵌入式分析

■ 数据大屏

■ 多端适配

■ 数据订阅

■ 智能机器人



任何角度



任何人



任何地方



任何时间

数据对比分析，管理者的业务洞察助手



呈现数据变化，归因分析业务机会和风险

- ChatBI能够帮助管理者洞察业务趋势，对比往年同环比情况，呈现数据变化项，识别业绩未达标或超标的原因。



预测数据趋势，为管理者提供策略和建议

- 基于历史数据识别变化，预测销售趋势，帮助企业提前做好生产、资源投放等策略。
- 识别与预期趋势偏差较大的业务数据，及时发出风险预警，洞察异常问题原因。

■ 数据模型

■ 数据安全

■ 人人共享

■ 最佳实践

■ 敏捷分析

■ 嵌入式分析

■ 数据大屏

■ 多端适配

■ 数据订阅

■ 智能机器人



任何角度



任何人



任何地方



任何时间

Neocrm 销售易

腾讯旗下CRM

NeoBI的数据安全框架，搭建安全合规可信的AI应用体系



■ 数据模型 | ■ 数据安全 | ■ 人人共享 | ■ 最佳实践 | ■ 敏捷分析 | ■ 嵌入式分析 | ■ 数据大屏 | ■ 多端适配 | ■ 数据订阅 | ■ 智能机器人



任何角度



任何人



任何地方



任何时间

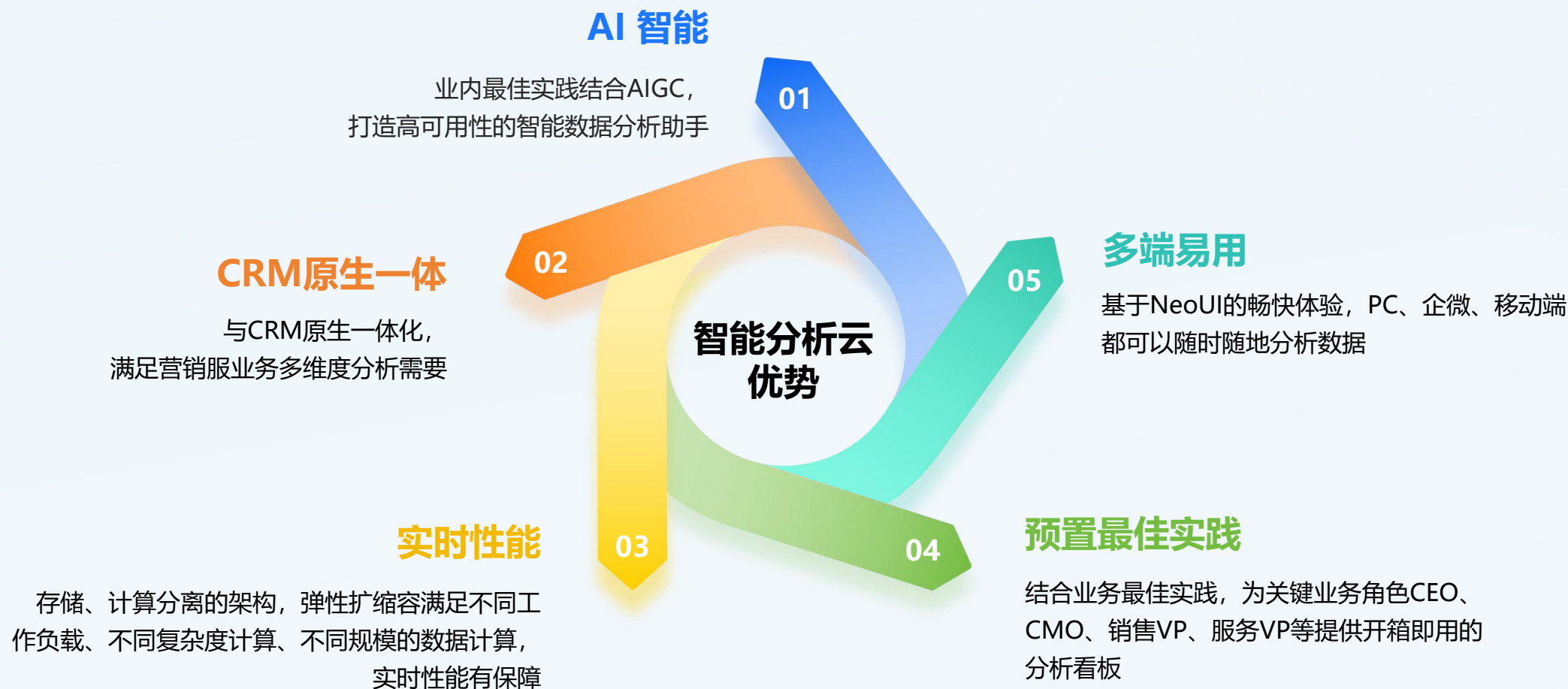
03



NeoBI 产品优势



NeoBI产品体系优势



一体化客户经营平台，支撑跨部门数据共享和协作，助力业务科学决策



04



关于销售易CRM



腾讯旗下CRM，500强企业信任CRM，创新与安全能力NO.1 CRM

品牌影响

CRM国产替代第一品牌
2025中国SaaS独角兽企业
2024年度SaaS企业TOP12
2023年CRM APP排行No.1

公司实力

经营稳健：专注CRM十余年，战略清晰，国内首家实现正向现金流的SaaS企业；
腾讯加持：从资金、技术、市场三大方面赋能销售易，支持销售易独立长期发展。

客户信任

大中型客户NDR 112%+
大众、日立、施耐德、米其林、中化、腾讯、蒙牛、李宁等众多**500强企业客户信任**
大中型企业客户市场占有率第一

生态共建

无缝集成企微、钉钉、飞书、Outlook等
与安永、埃森哲、IBM、精琢、赛儿、千里马等构建了**“产品技术+行业方案+实施交付”**多维互补的全方位生态体系



Tencent 腾讯 Neocrm 销售易

2011年成立
总部位于北京国贸 WWT大厦8层
北京|上海|广州|深圳|杭州|重庆|长沙
南京|成都|西安|武汉|济南|福建|美国|新加坡

产品能力

连续8年唯一入选Gartner SFA全球魔力象限
移动端、协同化能力、CPQ 全球Top1
产品综合能力全球Top4

技术创新

50+发明专利，CRM行业遥遥领先
每年迭代50+场景/300+新增/1000+体验
AI能力中国No.1

安全合规

与安永、绿盟等知名机构合作构建**八重安全体系**
获得CCRC/ISO/信创/GDPR等多项权威认证
产品稳定性：99.9+%

服务保障

服务团队遍布全球15城
落地售前与交付**一体化价值交付模式**
持续助力客户完成CRM价值闭环，实现商业成功

第

一

品

牌



Neocrm 销售易

— 腾讯旗下CRM —

综合实力：销售易是唯一且连续八年入选Gartner SFA全球魔力象限的中国企业

多项能力全球第一，综合产品能力全球Top4！

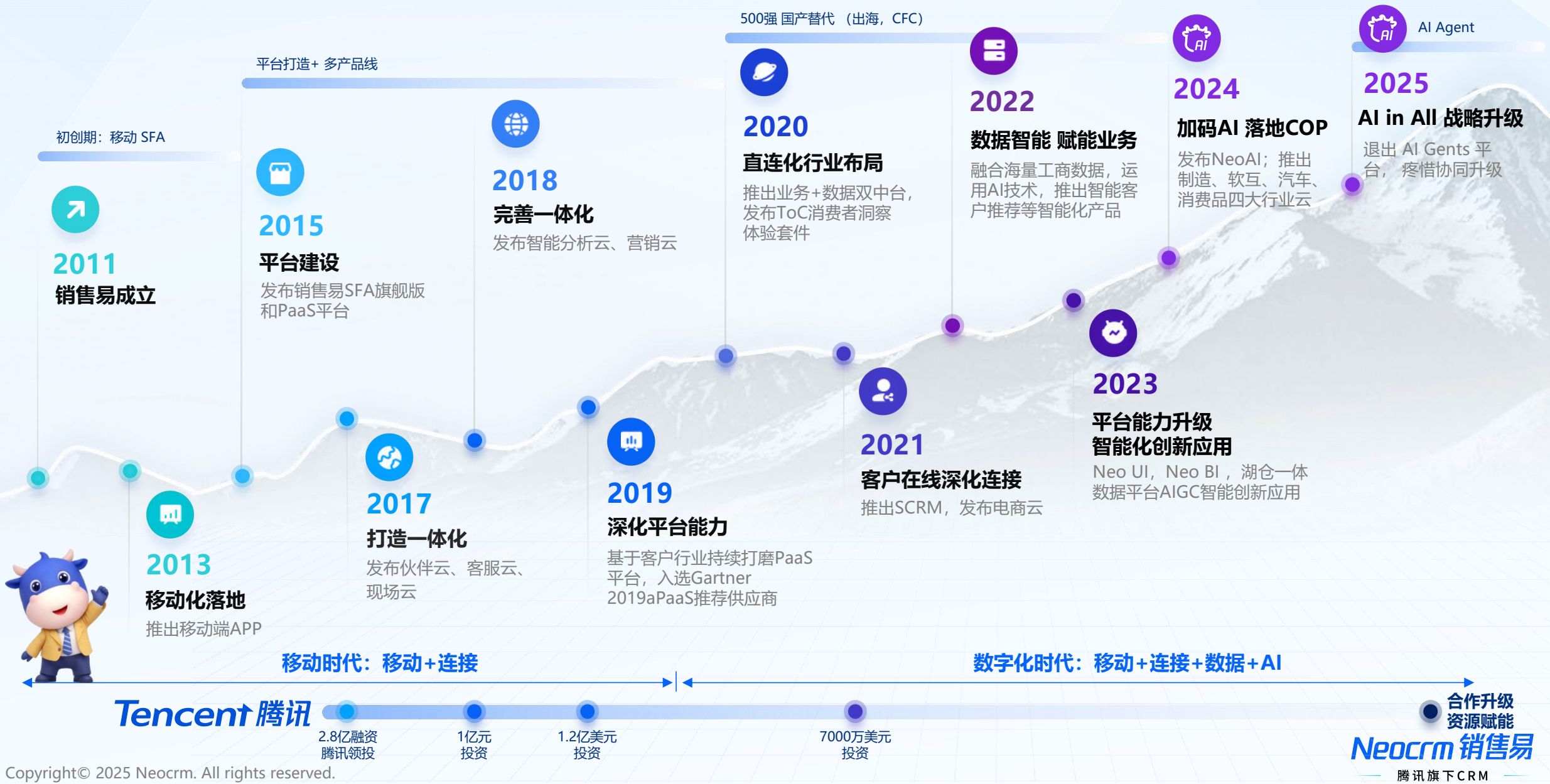
(相关数据来源： Magic Quadrant for Sales Force Automation 2017~2024, Gartner)

魔力象限功能指标	销售易得分	其他厂商得分			
移动端	3.3分	Salesforce (2.6)	Oracle (3.3)	Microsoft (2.0)	SAP (2.3)
协同化能力	3.5分	Salesforce (2.9)	Oracle (3.4)	Microsoft (3.3)	SAP (3.1)
复杂产品配置报价(CPQ)	3.0分	Salesforce (2.8)	Oracle (2.6)	Microsoft (2.7)	SAP (2.3)
平台及组件化能力	2.7分	Salesforce (2.8)	Oracle (2.6)	Microsoft (2.7)	SAP (2.3)
可视化分析 (BI)	2.9分	Salesforce (2.9)	Oracle (3.1)	Microsoft (3.3)	SAP (2.0)

Gartner Group: Gartner 最早提出CRM的概念，是全球最具权威的IT研究与顾问咨询公司。魔力象限的评选维度是非常多样及综合的，包括企业战略、创新能力、财务健康状况、销售和渠道的整体有效性、客户体验等，每年只有不到20家能够入选魔力象限。



发展历程：专注深耕CRM领域，坚持做“难而正确”的事，获得腾讯青睐与坚定加持



众多大中型企业通过销售易实现业绩增长



HIKVISION
海康威视



SANY
品质改变世界



ZPMC
上海振华重工



Honeywell



Panasonic

HITACHI
Inspire the Next



上海三联集团



CIMC 中集车辆



arm



CPBIO 正大生物



华大基因
BGI



JLR



DELIXI
ELECTRIC
德力西电气

Heraeus



美年健康



wellead
维力医疗

Novogene
诺禾致源



GOODWE

Ruijie 锐捷
Networks

Neocrm 销售易

— 腾讯旗下CRM —



THANKS



400-089-8830



www.neocrm.com



Copyright© 2025Neocrm. All rights reserved.