

Neocrm 销售易

—— 腾讯旗下CRM ——

伙伴云

数字化渠道运营平台，赋能渠道业务增长



目录

CONTENTS



伙伴云产品价值定位



伙伴云支撑分销型渠道管理



伙伴云支撑项目形渠道管理



伙伴云产品优势



关于销售易CRM

渠道管理业务趋势：搭建决策-运营-渠道业务的数字化铁三角

思路清晰-看得清

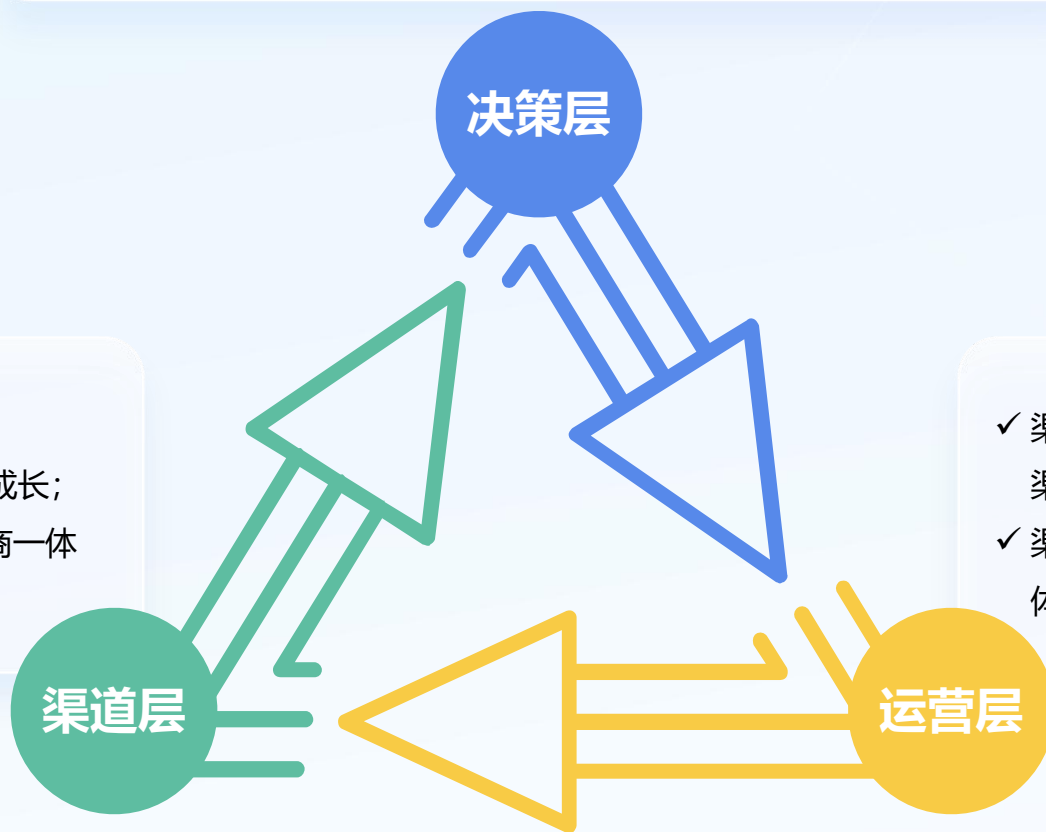
- ✓ “一表控全局” 智能分析BI报表，为品牌商提供从目标到达成的管理指标的数据洞察；
- ✓ 数据驱动业务运营，制定渠道数字化转型策略，决定渠道发展方向。

身体力行-做得来

- ✓ 一站式业务处理，提升渠道商效率；
- ✓ 千人千面体验，助力渠道商个性化成长；
- ✓ 自主营销-销售-服务，强大的渠道商一体化业务自助。

双管齐下-管得住

- ✓ 渠道管理：全生命周期渠道管理，动态跟踪渠道等级和渠道质量；
- ✓ 渠道生意管理：搭建平台化的渠道经营协同体系，为渠道业务赋能、为高效协同助力。



渠道管理技术发展趋势：平台化、应用一体化、在线协同、AI赋能



01



伙伴云产品价值定位



伙伴云：为企业提供数字化渠道统一运营平台



伙伴云产品定位：为多行业提供的分销型、项目型数字化渠道运营平台

基于企业与渠道的数字化连接协同能力，提升渠道运营效率和管理精细化水平，支撑渠道高质量增长



两种渠道管理业态

分销型

面向标准产品的渠道客户，商业模式为厂商-渠道商-终端客户/门店。

项目型

面向项目的渠道客户，商业模式为厂商-渠道商。

多行业

耐消品行业

制造行业

生物医疗行业

软件互联网行业

大型企业

数字化

成长型

全球化

02



分销型渠道管理



分销型渠道管理的产价值体系



分销型渠道管理的四大场景痛点



For渠道商

渠道体验赋能

渠道用户体验旅程不佳

政策信息触达不及时

渠道营销支持赋能弱



For品牌商

全生命周期管理

渠道准入效率低

渠道管理不精细

渠道评估不灵活

缺乏全生命周期洞察



For双方协同

渠道经营协同

营销服业务线上线下割裂

渠道协同不畅通

渠道拜访效率低

渠道激励不充分



For全员

渠道数据洞察

业务运营指标把控不足

业务问题和机会挖掘不足

分销型渠道体验赋能：一站式、个性化、一体化的渠道门户体验



分销型渠道体验赋能：一站式、个性化、一体化的渠道门户体验

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察



一站式门户

一个入口处理全流程业务



一体化渠道交易链路

基于用户旅程的类C端操作



个性化体验

不同渠道联动不同业务规则

分销型渠道体验赋能：融合企微上下游，随时随地赋能

企微 + 上下游

企微深度协同
知识传递更全面



企业微信



微信 + 小程序

微信轻松协同
渠道推广更易用



“在线连接、内外协同”

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

分销型渠道体验赋能：渠道私域运营，提升终端客户体验



品牌商管理渠道商



企微上下游

品牌商与渠道商企微协作，企微上下游拉齐销售目标和客户情况。



渠道商管理渠道客户



PRM+SCRM私域运营

渠道商基于企微搭建私域阵地，线上运营客户，线下经营门店，双管齐下助推销售目标达成。

体验赋能

生命周期管理

经营协同

数据洞察

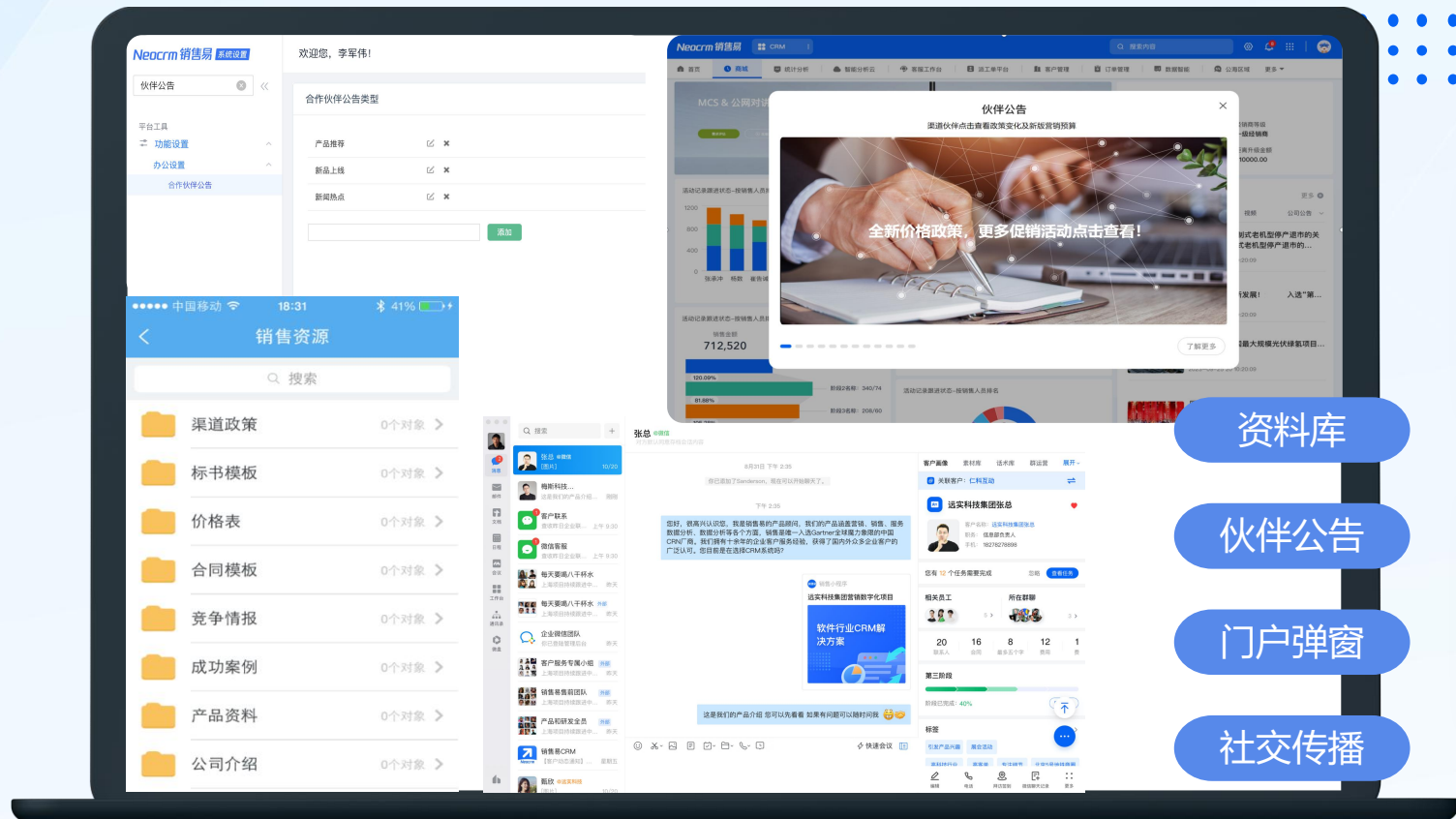
分销型渠道体验赋能：渠道政策和价格信息敏捷触达渠道商

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察



渠道政策主动传递

资料库政策查询，工作台公告主动弹窗提醒，将通知敏捷传递到终端



价格策略重点通知

价格策略变动，联合社交媒体重点提醒，确保信息有效传递，精准覆盖

资料库

伙伴公告

门户弹窗

社交传播

Neocrm 销售易

腾讯旗下CRM

分销型渠道体验赋能：深度赋能渠道，沉淀和传递知识技能

知识条目

学习平台

终端赋能



渠道数字空间知识库丰富的赋能资料



一键搜索产品知识条目和销售技能条目



集成学习平台，增强渠道学习考试赋能效果



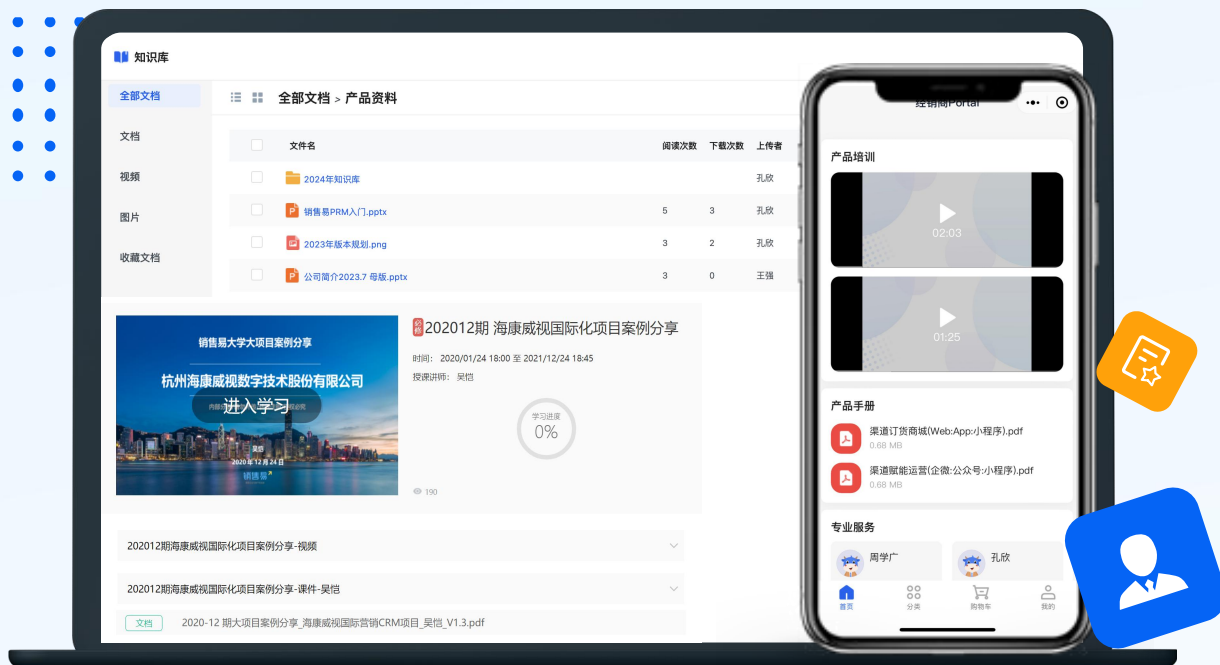
AI增强用户学习体验和赋能效率

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察



分销型渠道经营：全生命周期透明化管理，助力渠道成长

体验赋能

生命周期管理

经营协同

数据洞察

渠道商准入/退出

- 准入及退出流程管理
- 渠道商资质管理
- 渠道商授权管理

渠道商信息洞察及分级

- 渠道商分类
- 渠道商评级
- 渠道商奖惩

渠道商选用育留

- 渠道商生命周期状态跟踪
- 渠道商培养赋能
- 渠道政策更新

渠道商绩效管理

- 全面绩效考核
- 实时动态的绩效评估

渠道商政策设计

- 渠道商协议管理
- 渠道商政策同步
- 渠道商变更审核

分销型渠道生命周期管理：标准化协议及授权管理，提升准入效率

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

The image displays two overlapping screenshots of the Neocrm CRM system. The foreground screenshot shows the '新建渠道协议' (New Channel Agreement) form, which includes fields for '协议名称' (Agreement Name), '经销商' (Distributor), '协议开始时间' (Agreement Start Time), '授信额度' (Credit Limit), and '备注' (Remarks). Below these fields is a '目标管理' (Target Management) table with columns for '开始时间' (Start Time), '结束时间' (End Time), '产品' (Product), '目标值' (Target Value), and '操作' (Action). The background screenshot shows the '新建价格表' (New Price Table) form, which includes a table for '产品授权' (Product Authorization) with columns for '序号' (Serial Number), '产品系列' (Product Series), '产品名称' (Product Name), '产品价格' (Product Price), '产品单位' (Product Unit), and '操作' (Action).

开始时间	结束时间	产品	目标值	操作
2023-01-01	2024-12-31	输入值	10000	✕
2023-01-01	2024-12-31	输入值	10000	✕
2023-01-01	2024-12-31	输入值	10000	✕
2023-01-01	2024-12-31	输入值	10000	✕



建设渠道商**准入标准**，提升线上化准入效率



渠道商**价格协议授权**，提升数字化协同效率



渠道商**产品授权、政策互通**，跟踪渠道执行

分销型渠道生命周期管理：渠道信息全面洞察，选择优质渠道合作

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察



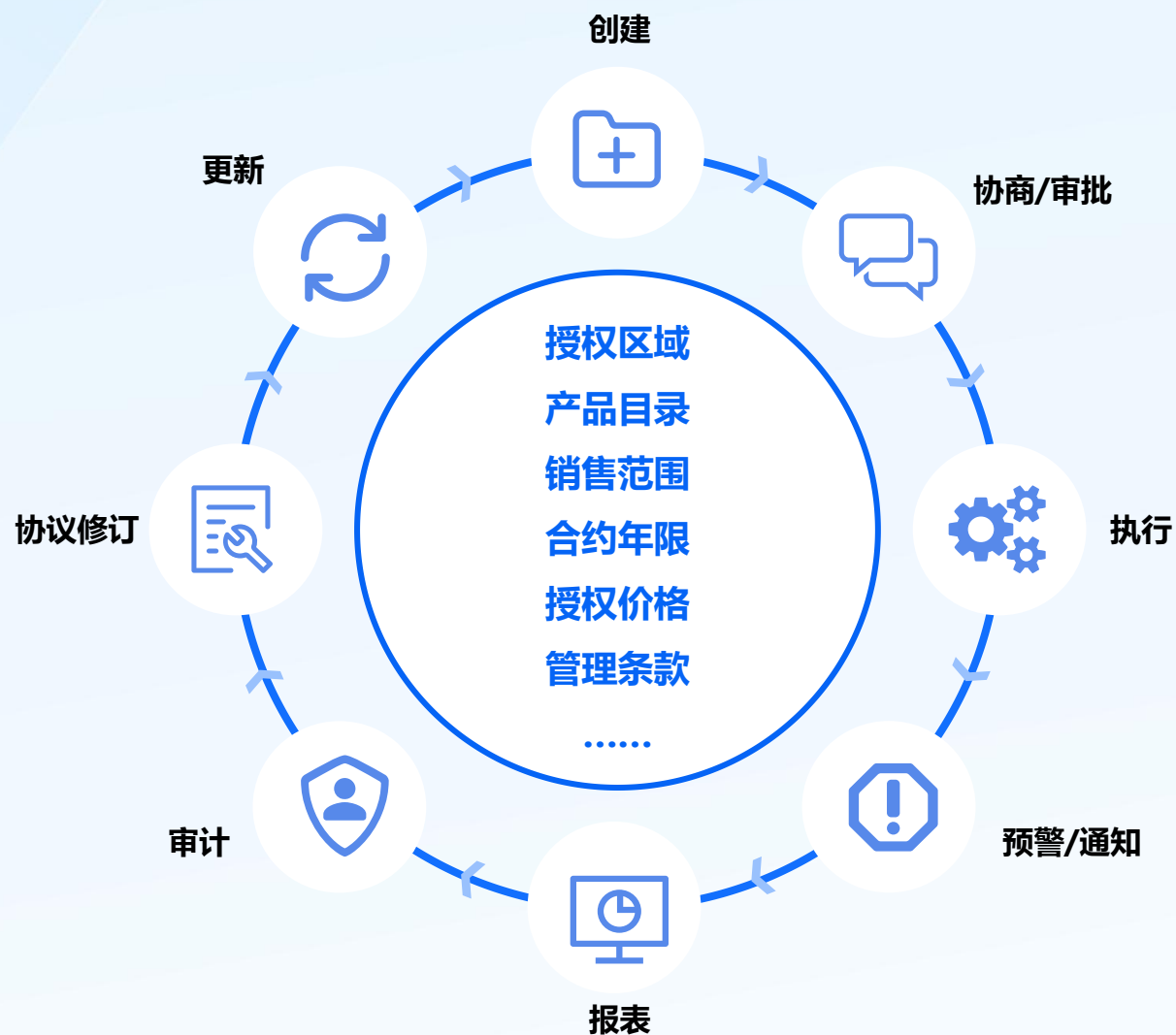
- 

打通工商数据，丰富内外部渠道信息
- 

渠道360全景数据洞察，建立多维标签
- 

动态评分渠道能力，分层分级渠道类型

分销型渠道生命周期管理：差异化渠道规则管理，政策动态更新



结合渠道框架协议，规范渠道销售流程



根据渠道等级，差异化渠道方案及价格政策



透明跟踪渠道政策执行，检查合规性



分析不同政策效果，变更政策敏捷追溯

体验
赋能

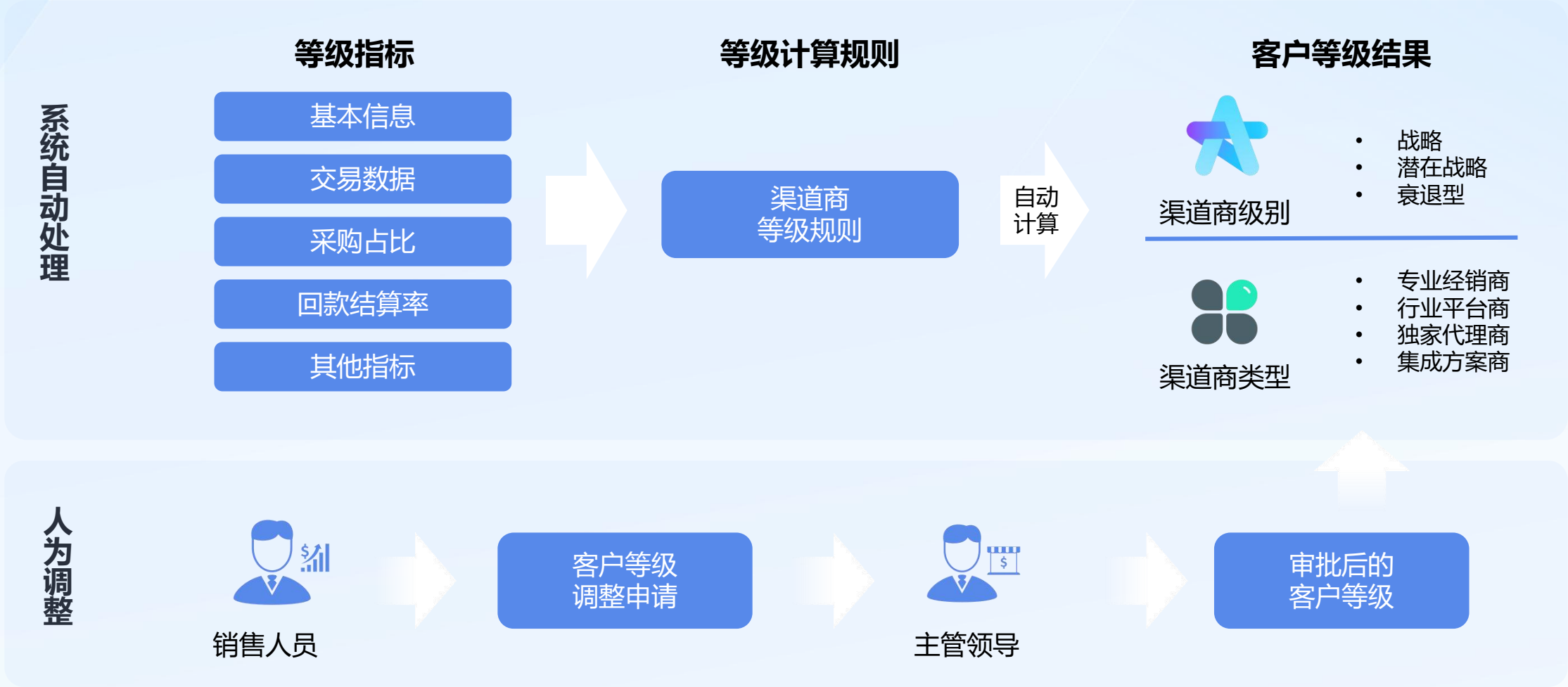
生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

分销型渠道生命周期管理：随渠道数据变化灵活调整渠道等级和分销规则

体验赋能
生命周期管理
经营协同
数据洞察



分销型渠道经营：服务于渠道销售目标的渠道预算和订货计划



实现渠道预算**数字化**管理，管理更高效



预算类型**多样化**，满足多种预算管理



预算制定**模板化**，提升预算使用可复制性



预算使用**更灵活**，提升应对业务变化能力

The screenshot displays the Neocrm CRM system interface. The top navigation bar includes 'Neocrm 销售易', 'CRM', and a search bar. The main content area shows a table titled '全部预算科目' (All Budget Items). The table has columns for '序号' (Serial Number), '科目名称' (Item Name), '上级科目' (Superior Item), '科目层级' (Item Level), '状态' (Status), '创建时间' (Creation Time), and '操作' (Action). The table lists 15 items, all with a status of 'VIP' and a creation time of '2020.05.05 22:00'. The left sidebar shows a tree view of budget categories, including '促销员工工资' (Promotional Staff Salary) and '外包场外员工工资' (Outsourced Staff Salary).

序号	科目名称	上级科目	科目层级	状态	创建时间	操作
1	促销员工工资	VIP	186,000.00	100	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
2	临时促销员工工资	VIP	186,000.00	80	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
3	外包场外员工工资	VIP	186,000.00	105	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
4	离职员工工资	VIP	186,000.00	98	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
5	临时促销员工工资	VIP	186,000.00	98	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
6	离职员工工资	VIP	186,000.00	98	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
7	离职员工工资	VIP	186,000.00	100	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
8	临时促销员工工资	VIP	186,000.00	90	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
9	离职员工工资	VIP	186,000.00	98	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
10	离职员工工资	VIP	186,000.00	98	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
11	离职员工工资	VIP	186,000.00	98	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
12	临时促销员工工资	VIP	186,000.00	98	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
13	促销员工工资	VIP	186,000.00	98	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
14	临时促销员工工资	VIP	186,000.00	98	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制
15	促销员工工资	VIP	186,000.00	98	2020.05.05 22:00	编辑 删除 复制

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

分销型渠道经营：营销支持帮助渠道多获客

营销获客

促销激励

交易

返利管理

渠道服务

线索自动分配规则

规则列表 请输入搜索内容

新建规则

序号	规则名称	分配规则	分配人	规则使用状态	规则执行顺序	操作
1	按省分配					
2	按外部用户分配					

编辑分配规则

基本信息

设置条件

分配用户

您可以通过以下两种方式选择需要分配的用户：

1. 选择用户

孔欣1

2. 选择用户组

请输入并选择

选择的用户或用户组，将按照平均分配的方式分配线索。

返回上一步

完成

保存

保存并立即执行



品牌商直接给渠道分配线索和客户



品牌商为渠道提供营销内容和营销活动



品牌商与渠道联合营销活动进行获客



渠道商存量客户的私域运营

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

分销型渠道经营：促销活动引导渠道多订货

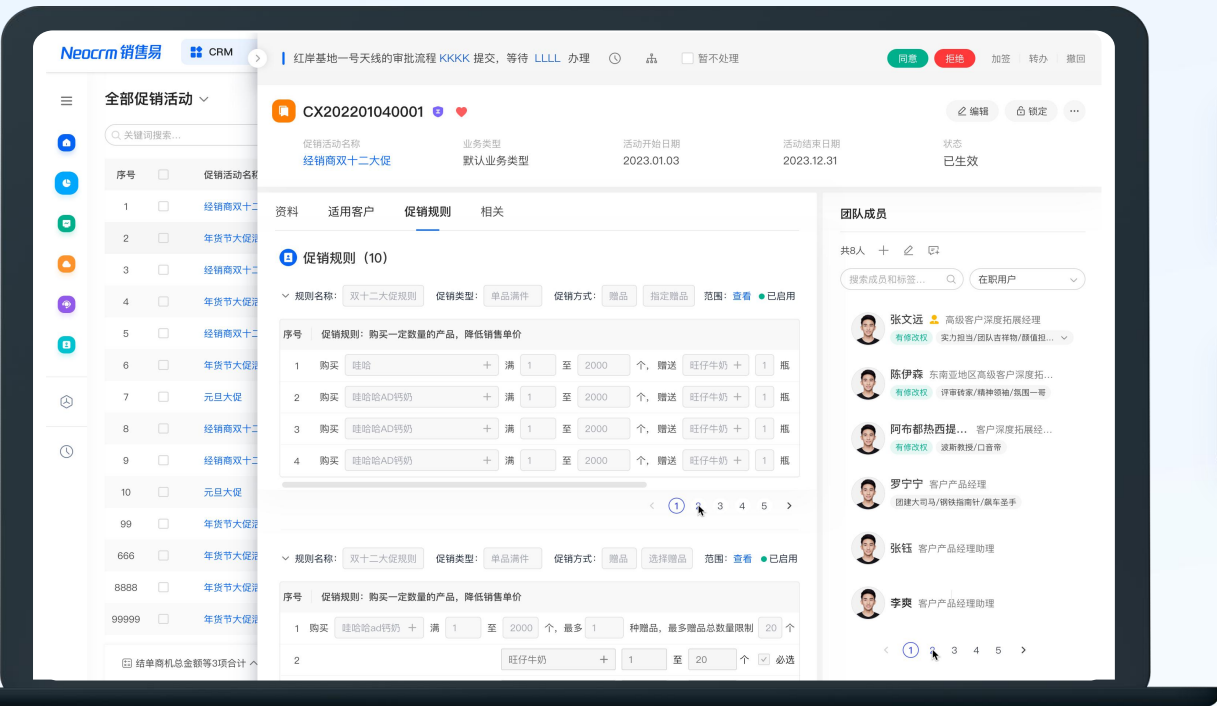
营销获客

促销激励

交易

返利管理

渠道服务



支撑丰富促销方案



轻松配置复杂促销规则

体验赋能

生命周期管理

经营协同

数据洞察

分销型渠道经营：全链路渠道交易协同

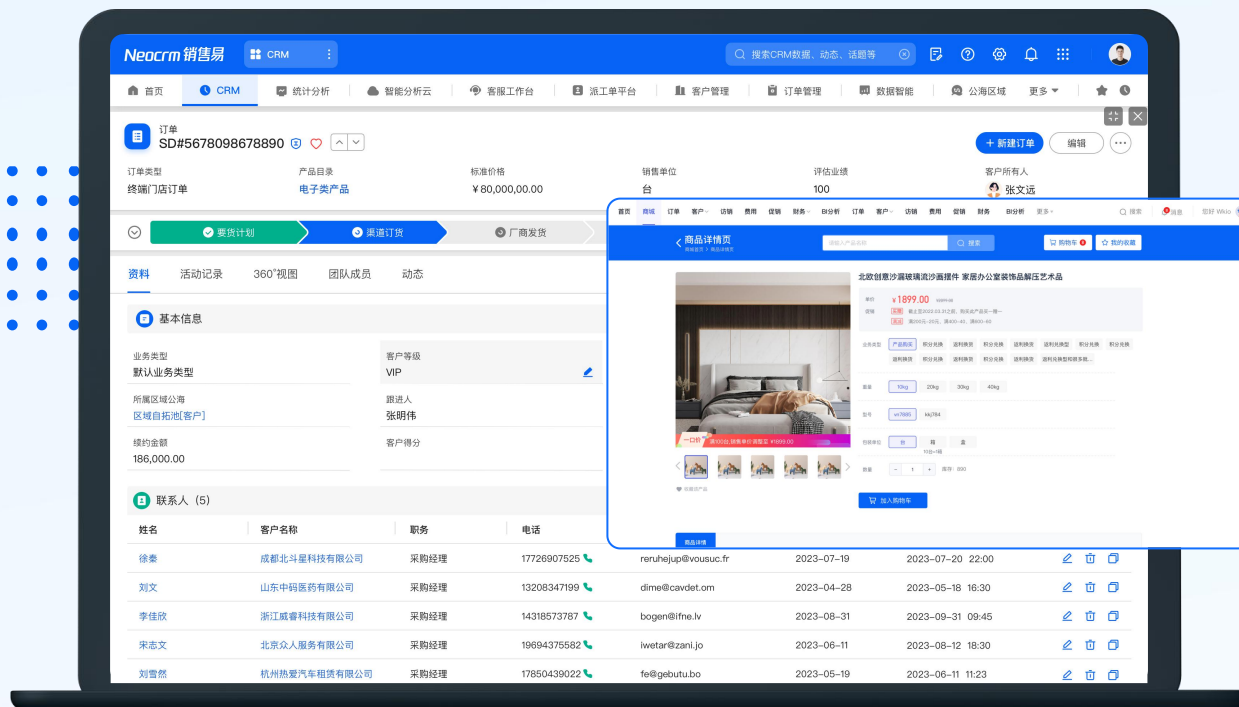
营销获客

促销激励

交易

返利管理

渠道服务



渠道经理&渠道商交易来往清晰一本账



每笔报价、订单、交易状态一站式总览



用商城连接品牌商展示和渠道商下单

体验赋能

生命周期管理

经营协同

数据洞察

分销型渠道经营：返利体系搭建激励渠道多卖货

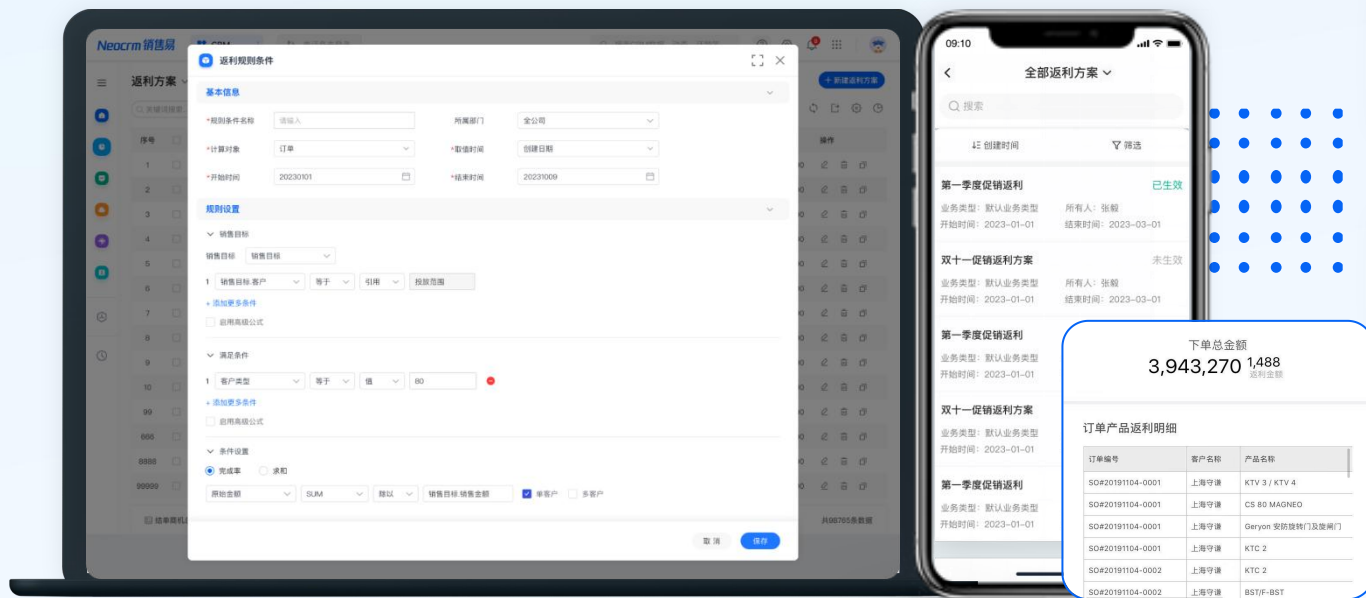
营销获客

促销激励

交易

返利管理

渠道服务



个性化返利规则，满足不同渠道商诉求



丰富返利方案，精细化激发渠道卖货



多类型返利明细，返钱返积分返礼品，让营销成本更透明

体验赋能

生命周期管理

经营协同

数据洞察

分销型渠道经营：在线为渠道提供服务支持和赋能

营销获客

促销激励

交易

返利管理

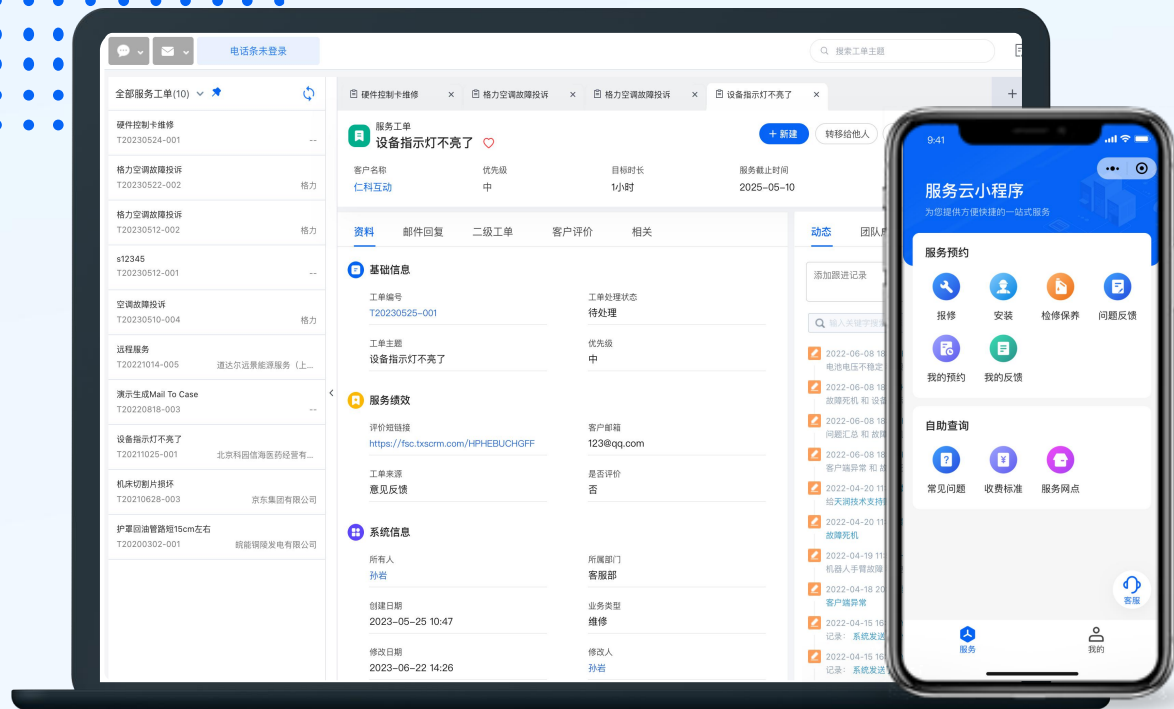
渠道服务

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察



服务小程序增强渠道与品牌的连接



在线处理服务工单和获取渠道服务支持



品牌商透明跟踪渠道售后服务满意度

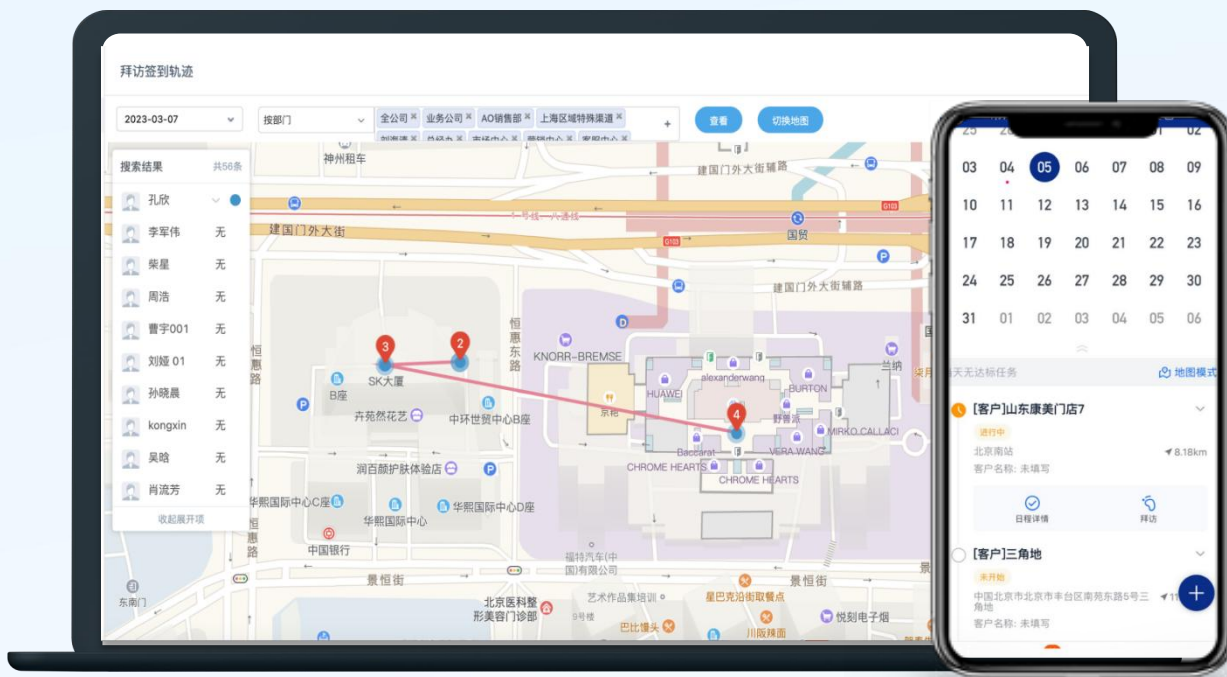
分销型渠道协同：增强线下协同，科学高效的渠道拜访计划到执行

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察



灵活的拜访方案，适用线索商机客户等多元对象



基于地图的拜访计划，减少盲目拜访



智能的拜访执行，签到打卡拍照识别一点通



随机拜访检查，规范业务人员行为



敏捷的拜访分析，实时了解拜访达成情况

分销型渠道协同：智能问答，提升渠道协同赋能效率

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察



渠道商的Copilot助手

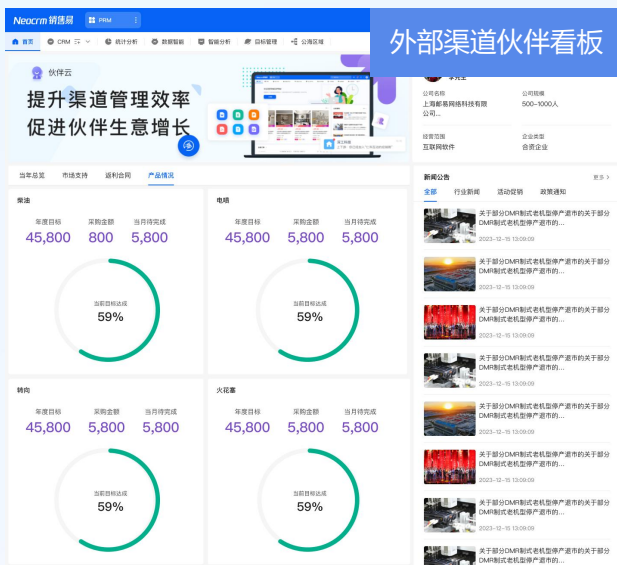
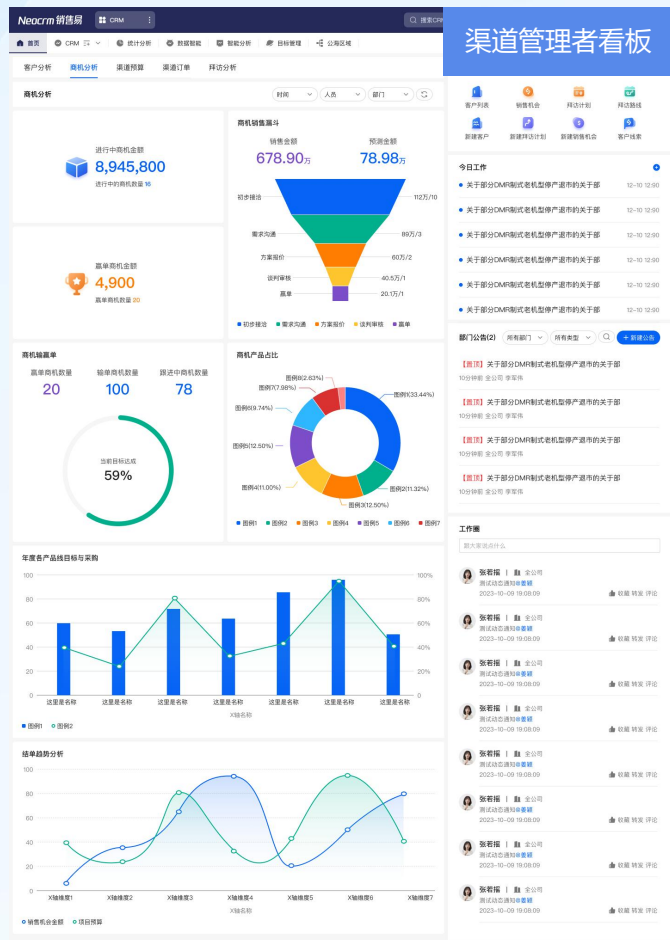
多轮问答支撑渠道智能答疑解惑，快速响应渠道商知识和信息获取的诉求



品牌商的智慧赋能工具

品牌商可以将赋能素材沉淀知识条目，通过社交化的平台和智能化的问答工具赋能渠道伙伴

分销型渠道数据洞察：渠道数字化运营仪表盘，全面掌握渠道业务动态



For内部渠道经营管理者

渠道VP，渠道总监，渠道经理，分角色的工作台数据看板



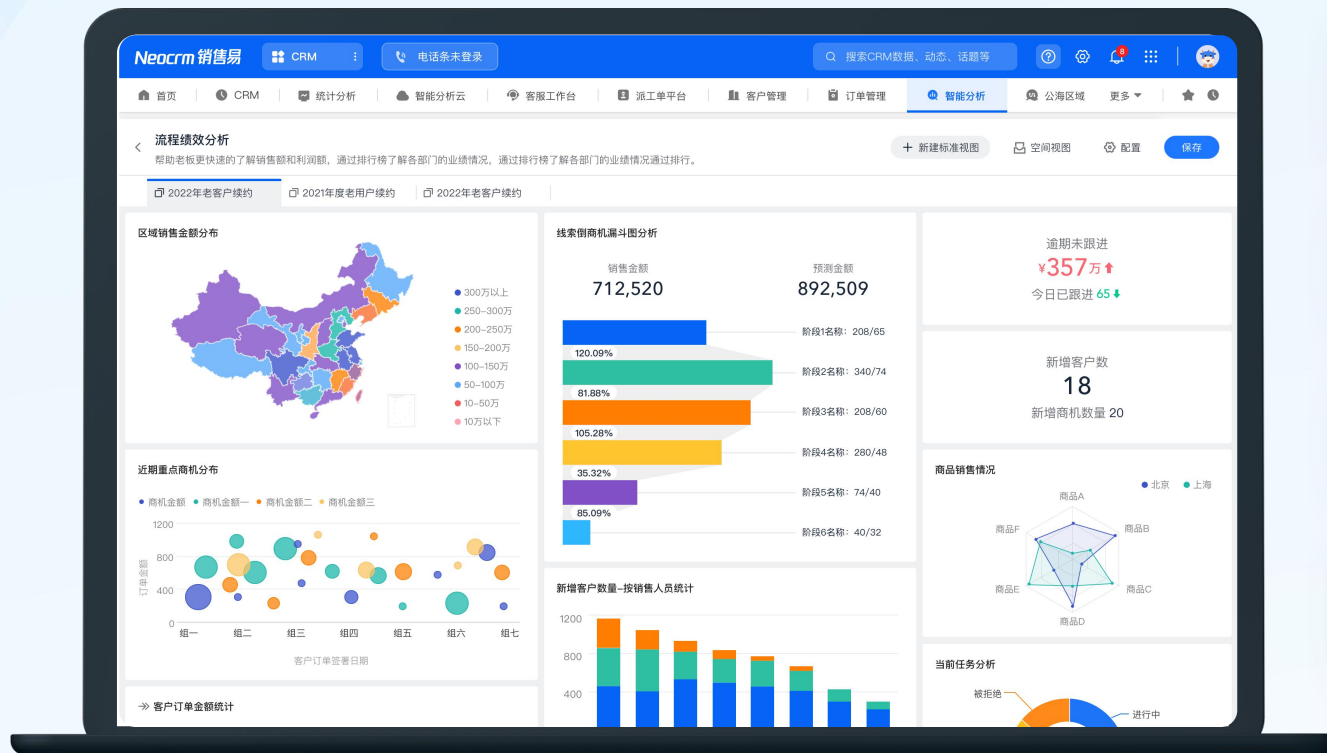
For外部渠道伙伴

实时、可协作、可视化的业务数据分析

Neocrm 销售易

腾讯旗下CRM

分销型渠道数据洞察：多维度渠道主题分析，快速识别渠道问题和机会



渠道商销售分析：什么渠道销售目标达成好？



渠道商订货分析：什么渠道拿货多？



滞销分析：什么渠道什么地区货卖不动？



变动分析：货品退换原因及对销售额的影响？

.....

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

03



项目型渠道管理



项目型渠道管理的产品价值体系



项目型渠道管理的四大场景痛点



For渠道商

渠道体验赋能

渠道用户体验旅程不佳

政策信息触达不及时

渠道营销支持赋能弱



For品牌商

全生命周期管理

渠道准入效率低

渠道管理不精细

渠道评估不灵活

缺乏全生命周期洞察



For双方协同

渠道经营协同

营销服业务线上线下割裂

渠道协同不畅通

渠道激励不充分



For全员

渠道数据洞察

业务运营指标把控不足

业务问题和机会挖掘不足

项目型渠道体验赋能：一站式、个性化、一体化的渠道门户体验



一站式门户

承载渠道所需营销服全景业务



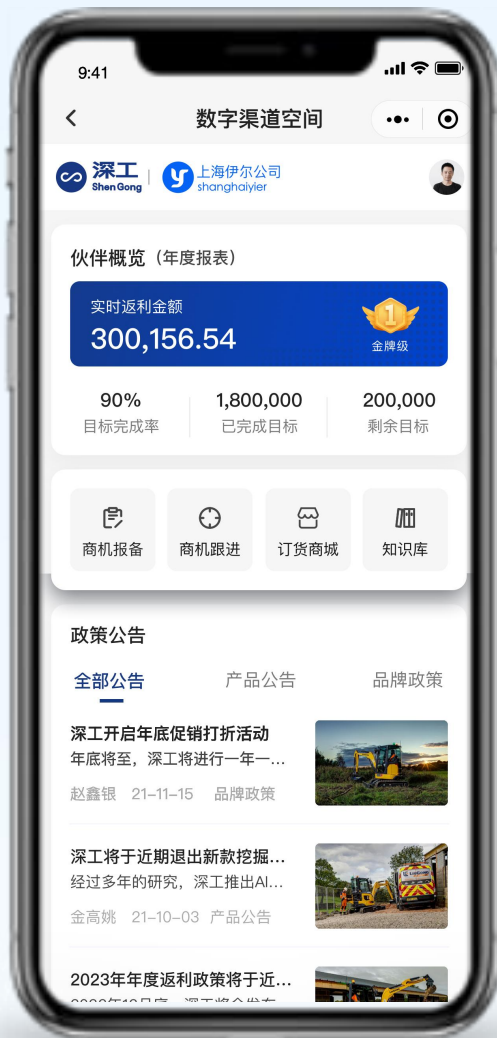
个性化体验

不同渠道政策享受不同业务体验



一体化用户旅程

为渠道打造畅通交易旅程



体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

项目型渠道体验赋能：企微+小程序，降低连接沟通赋能门槛

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察



品牌商基于企微，深度协同业务

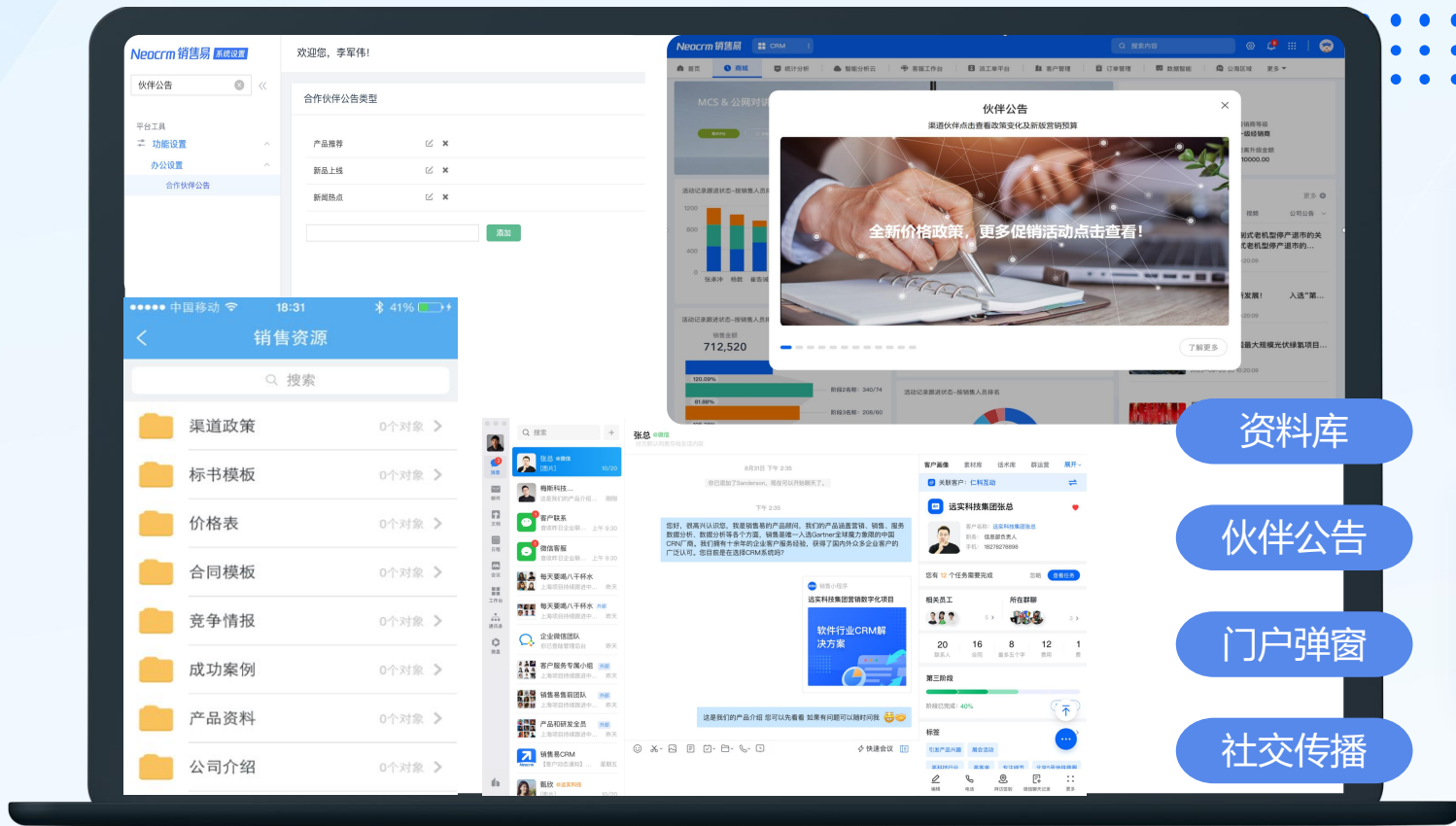
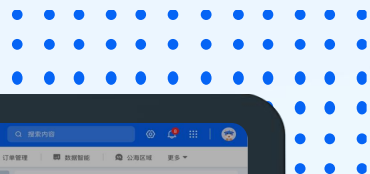
资料沉淀，连通企微直达渠道商



渠道商基于微信小程序，轻松跟进商机

渠道无需下载程序或企微，微信小程序即可轻松连通品牌方，敏捷获取规则及价格变化

项目型渠道赋能：敏捷传递渠道政策和价格信息



渠道政策主动传递

资料库政策查询，工作台公告主动弹窗提醒，将通知敏捷传递到终端



价格策略重点通知

价格策略变动，联合社交媒体重点提醒，确保信息有效传递，精准覆盖

资料库

伙伴公告

门户弹窗

社交传播

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

项目型渠道赋能：深度赋能渠道，沉淀产品知识，传播赢单技能

知识条目

学习平台

终端赋能



渠道数字空间知识库丰富的赋能资料



一键搜索产品知识条目和销售技能条目



集成学习平台，增强渠道学习考试赋能效果



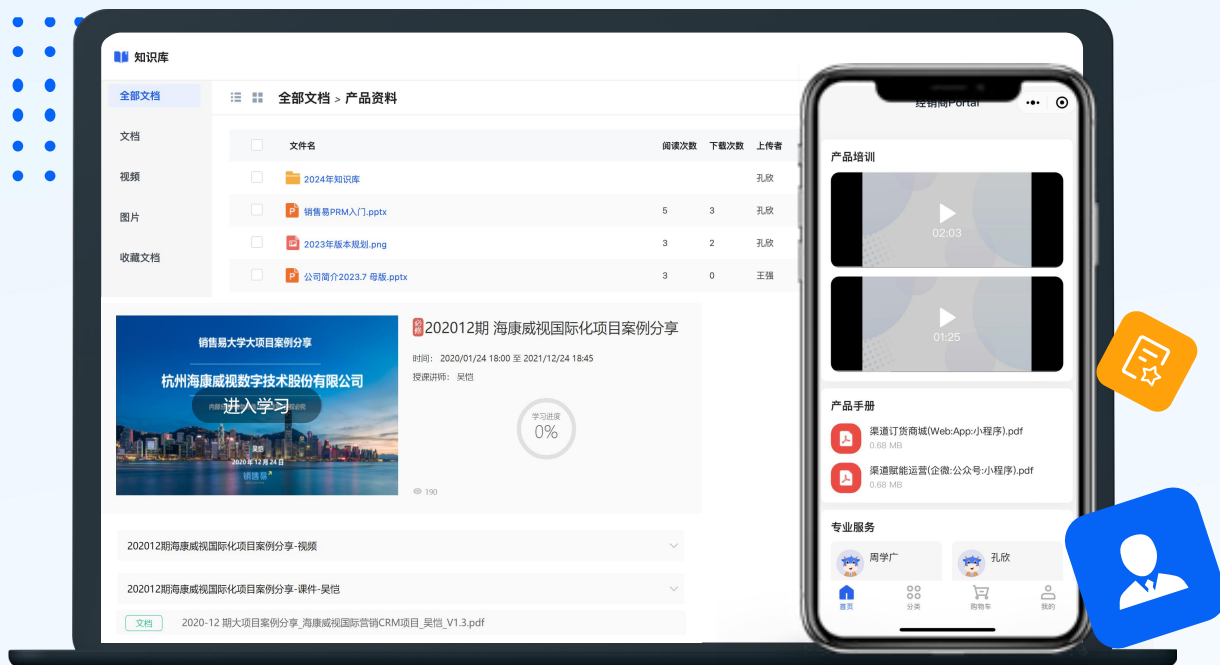
AI增强用户学习体验和赋能效率

体验赋能

生命周期管理

经营协同

数据洞察



项目型渠道管理：全生命周期透明化管理，助力渠道成长

体验赋能

生命周期管理

经营协同

数据洞察

渠道商准入/退出

- 准入及退出流程管理
- 渠道商资质管理
- 渠道商授权管理

渠道商信息洞察及分级

- 渠道商分类
- 渠道商评级
- 渠道商奖惩

渠道商选用育留

- 渠道商生命周期状态跟踪
- 渠道商培养赋能
- 渠道政策更新

渠道商绩效管理

- 全面绩效考核
- 实时动态的绩效评估

渠道商政策设计

- 渠道商协议管理
- 渠道商政策同步
- 渠道商变更审核

项目型渠道生命周期管理：规范渠道准入、标准化协议管理

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

Neocrm 销售易

新建渠道协议

基本信息

* 协议名称 请输入协议名称

* 经销商 请选择

* 协议开始时间 请选择

* 授信额度 请输入

备注 请输入协议名称

目标管理 产品授权 经营区域

自定义时间 (5)

开始时间	结束时间	产品	目标值	操作
2023-01-01	2024-12-31	输入值	10000	✕
2023-01-01	2024-12-31	输入值	10000	✕
2023-01-01	2024-12-31	输入值	10000	✕
2023-01-01	2024-12-31	输入值	10000	✕

取消 确定



建设渠道商**准入标准**，提升线上化准入效率



渠道商**价格协议授权**，提升数字化协同效率



渠道商**产品授权、政策互通**，跟踪渠道执行

项目型渠道生命周期管理：渠道信息全面洞察，选择优质渠道合作



打通工商数据，丰富内外部渠道信息



渠道360全景数据洞察，建立多维标签



动态评分渠道能力，分层分级分信用

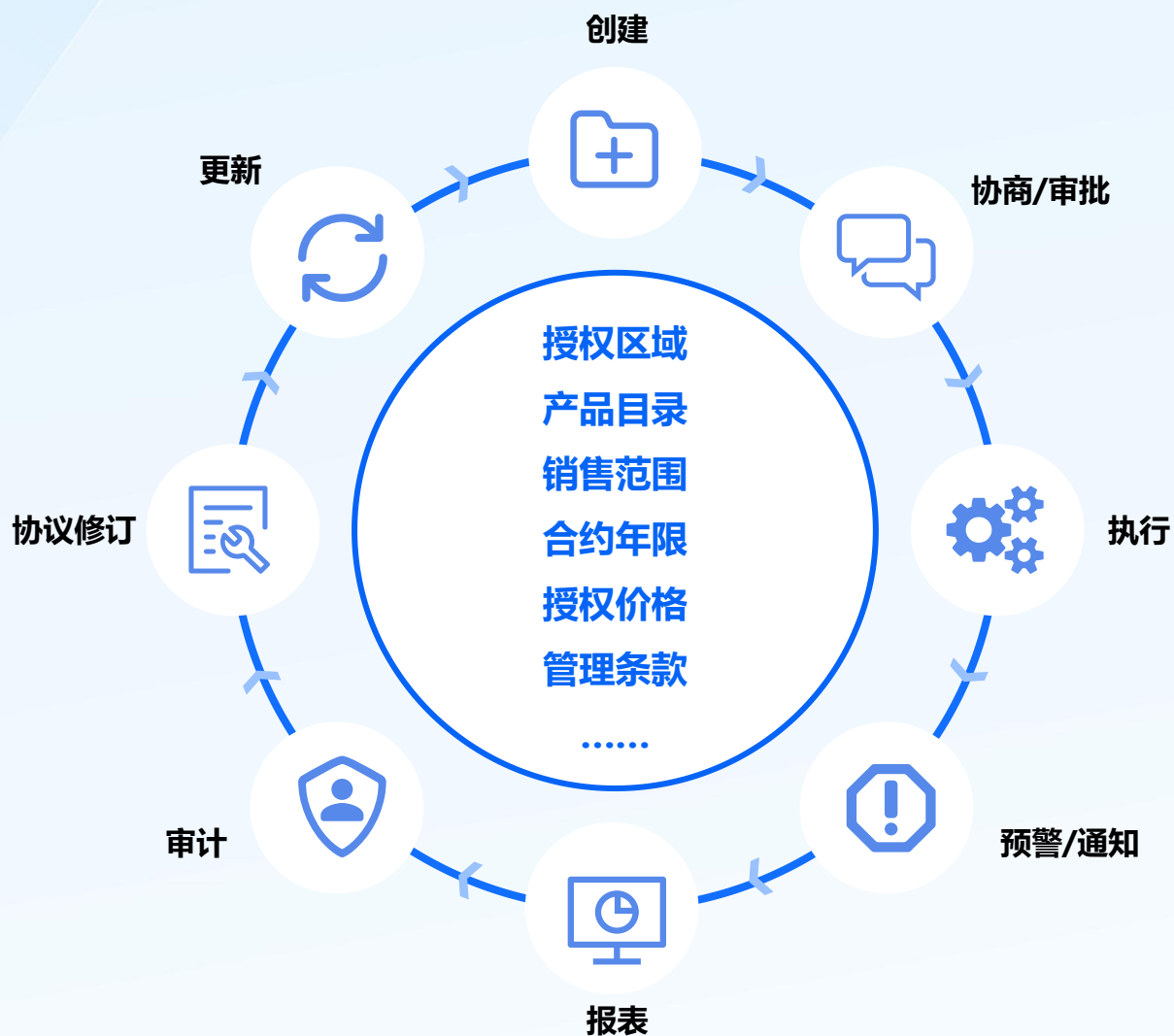
体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

项目型渠道生命周期管理：差异化渠道规则管理，政策变更敏捷跟踪



结合渠道框架协议，规范渠道销售流程



根据渠道等级，差异化渠道方案及价格政策



透明跟踪渠道政策执行，检查合规性



分析不同政策效果，变更政策敏捷追溯

体验
赋能

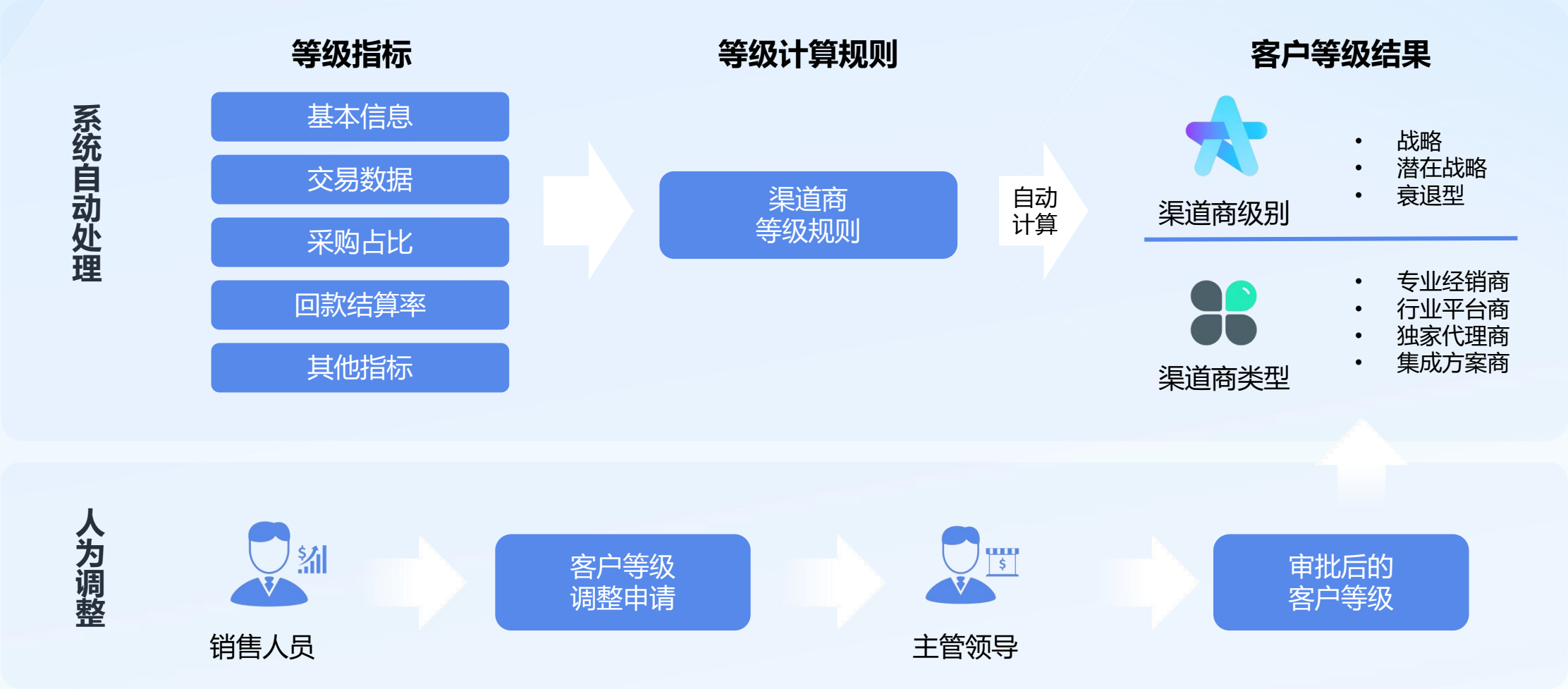
生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

项目型渠道生命周期管理：随渠道数据变化，灵活调整渠道商等级

体验赋能
生命周期管理
经营协同
数据洞察

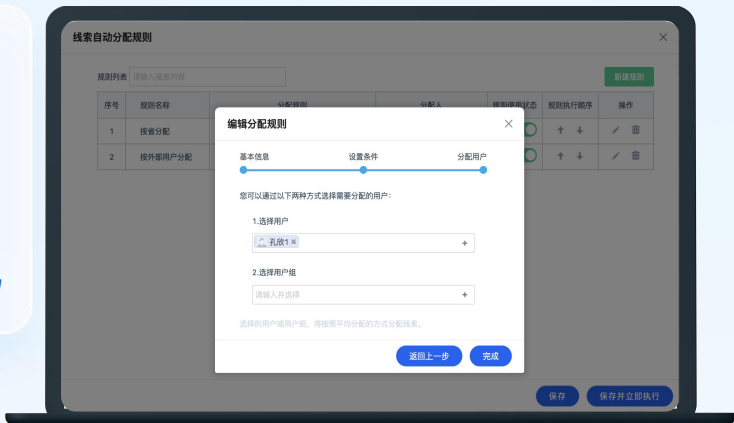


项目型渠道经营：线索-商机-订单-服务的端到端流程闭环



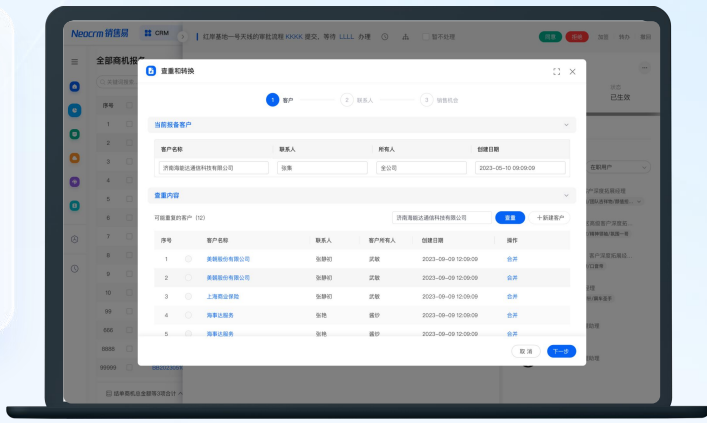
渠道线索

批量自动/手动分配



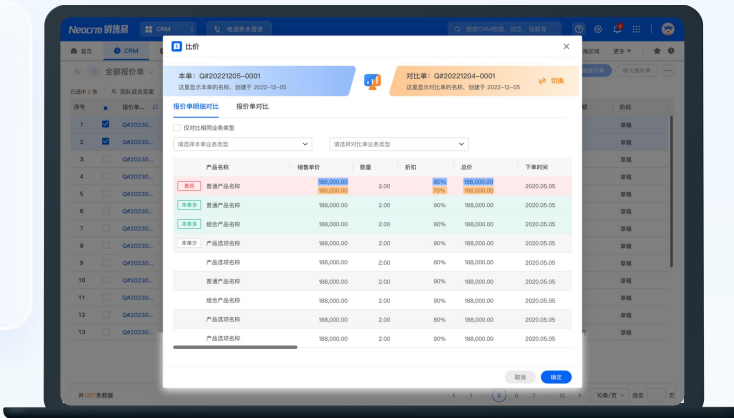
渠道商机

报备-转化-跟进



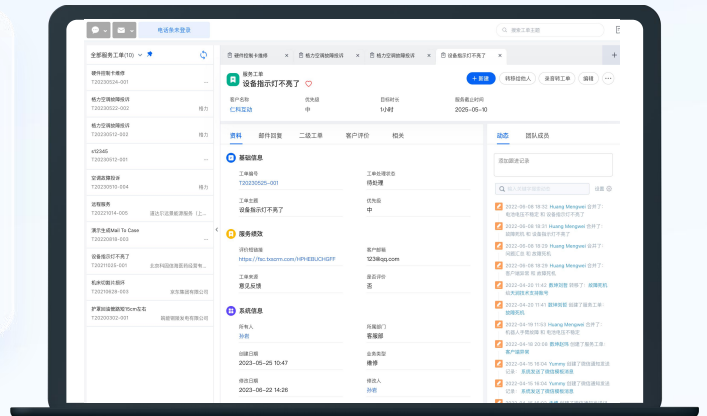
渠道订单管理

科学对比报价



渠道售后服务

一站式跟踪

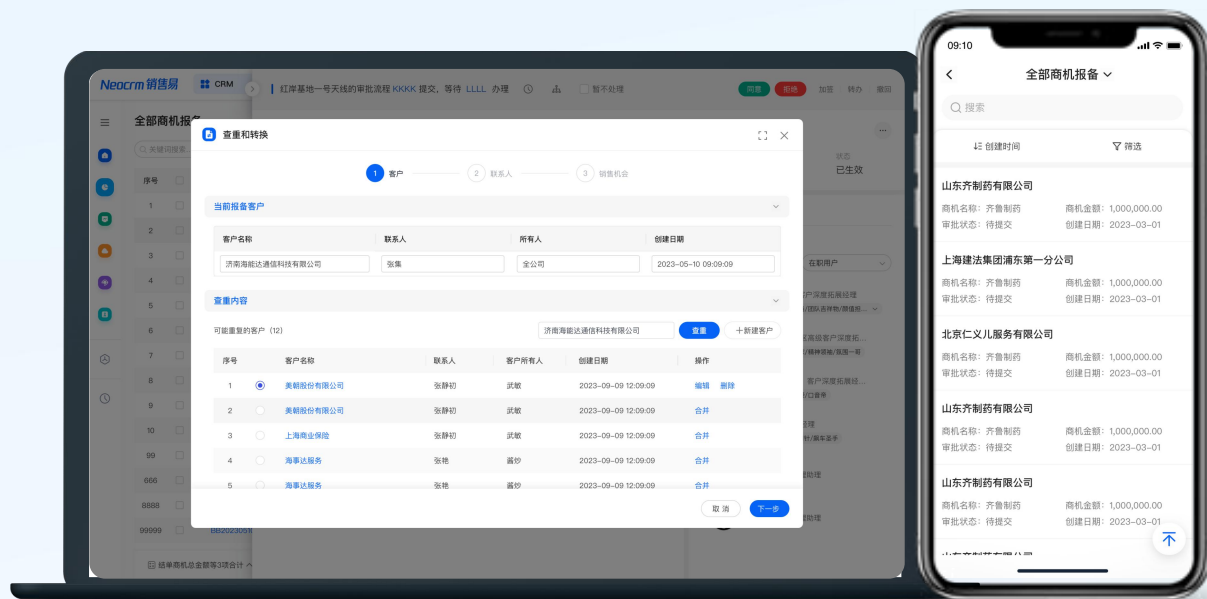


端到端的营销服一体化流程

Neocrm 销售易

腾讯旗下CRM

项目型渠道经营：高效的商机协同是端到端流程的重要一环



灵活的商机报备转化规则



多终端商机报备，随时随地使用

网页端、移动端、小程序、企微、钉钉、飞书.....



全自动查重与转化，确保数据唯一性

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察

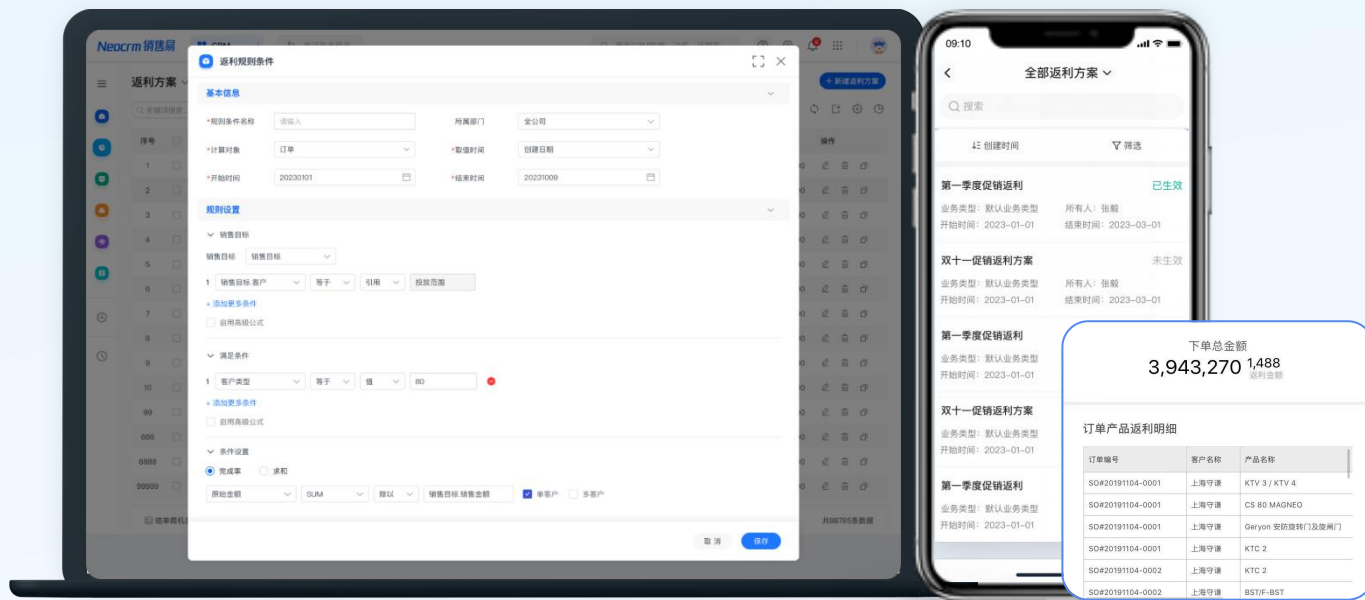
项目型渠道经营：透明化分润体系搭建，有效激励渠道

体验
赋能

生命
周期
管理

经营
协同

数据
洞察



个性化返利规则，满足不同渠道商诉求

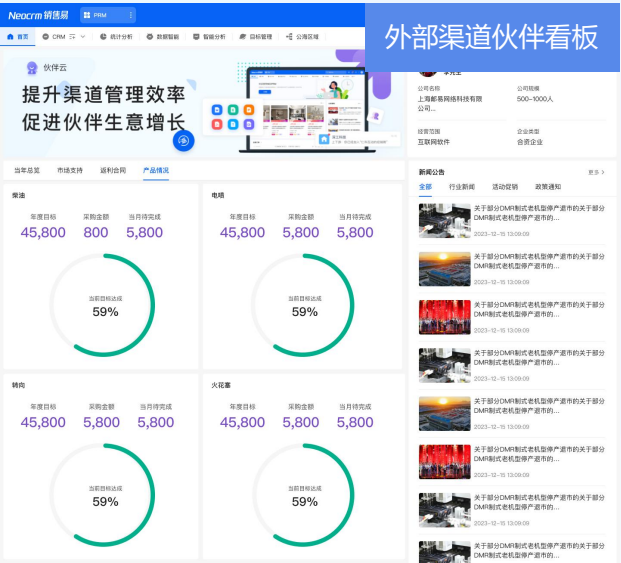
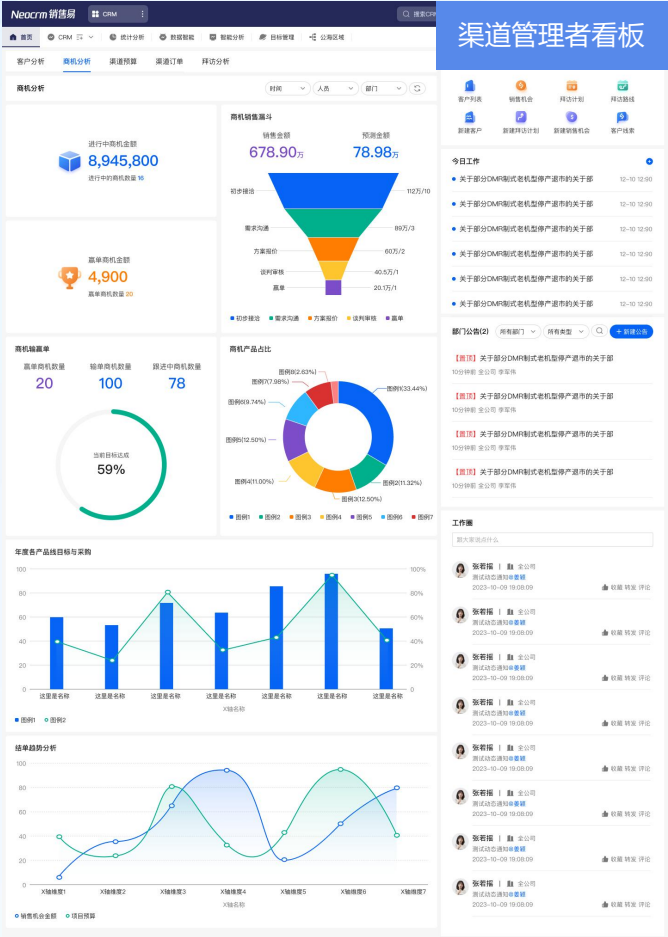


丰富返利方案，精细化激发渠道销售热情



多类型返利明细，返钱、返忠诚度积分，让营销成本更透明

项目型渠道数据洞察：渠道数字化运营仪表盘，全面掌握渠道业务动态



For内部渠道经营管理者

渠道VP，渠道总监，渠道经理，分角色的工作台数据看板



For外部渠道伙伴

实时、可协作、可视化的业务数据分析

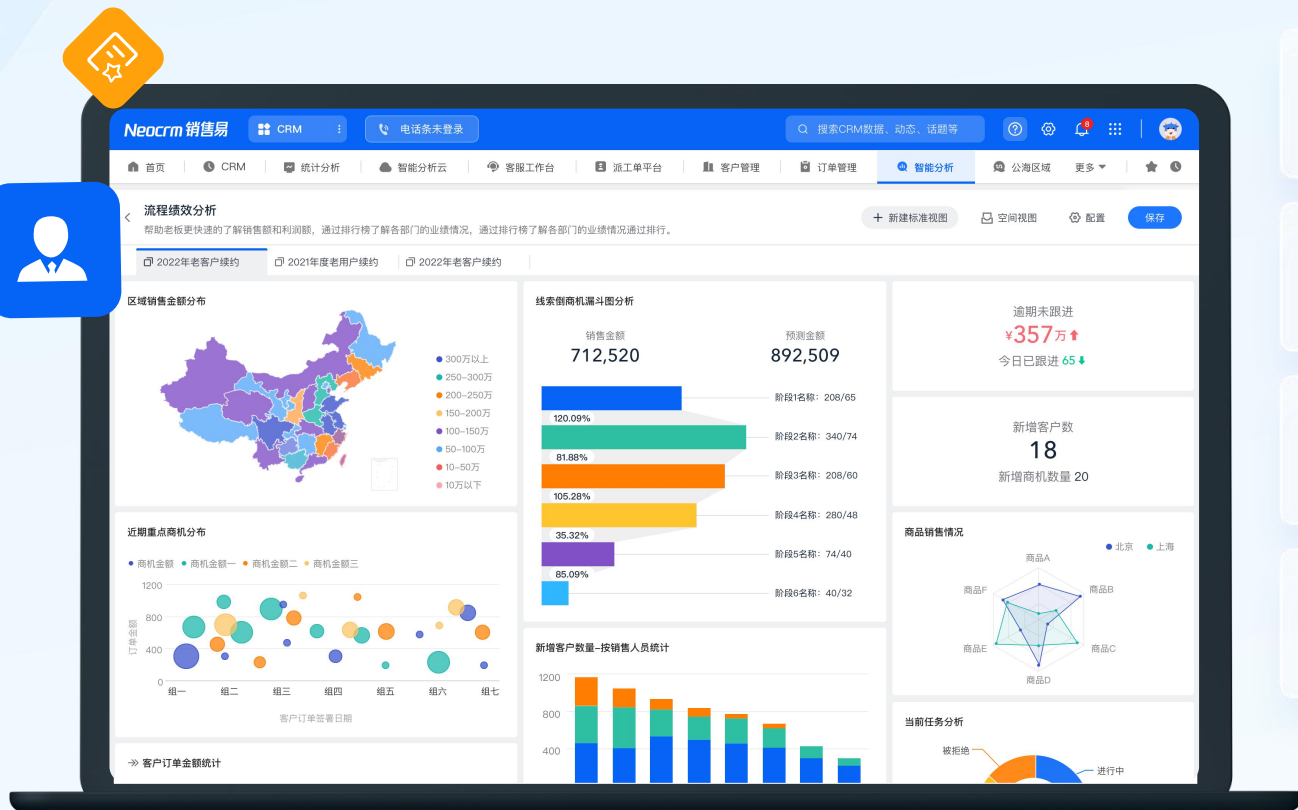
项目型渠道数据洞察：多维度渠道主题分析，快速识别渠道问题和机会

体验赋能

生命周期管理

经营协同

数据洞察



渠道销售分析：什么渠道商机多？



渠道效率分析：什么渠道商机转化效率高？



渠道赋能分析：什么渠道的成本投入效果佳？



渠道绩效分析：各渠道对品牌商销售额的贡献？

.....

平台化业务支撑能力，快速响应渠道个性场景变化



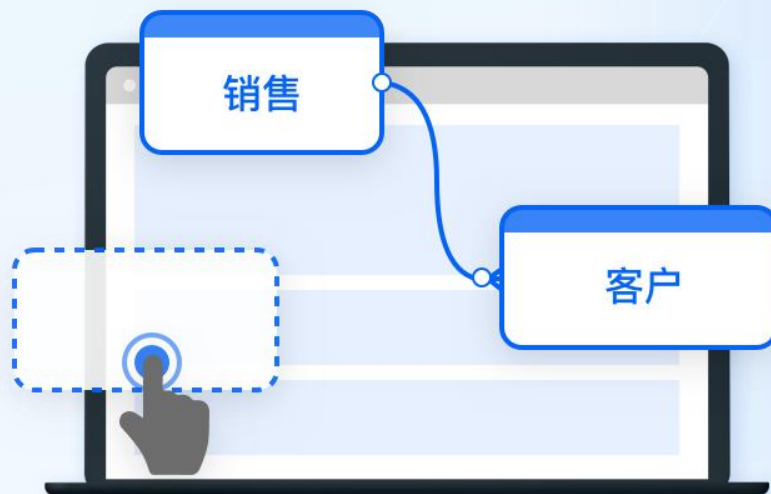
模型化

销售域业务模型抽象



开放性

业务API



销售业务实体模型



销售L2C流程模型



销售多维度权限



开放性接口能力



前端页面灵活定制

.....

04



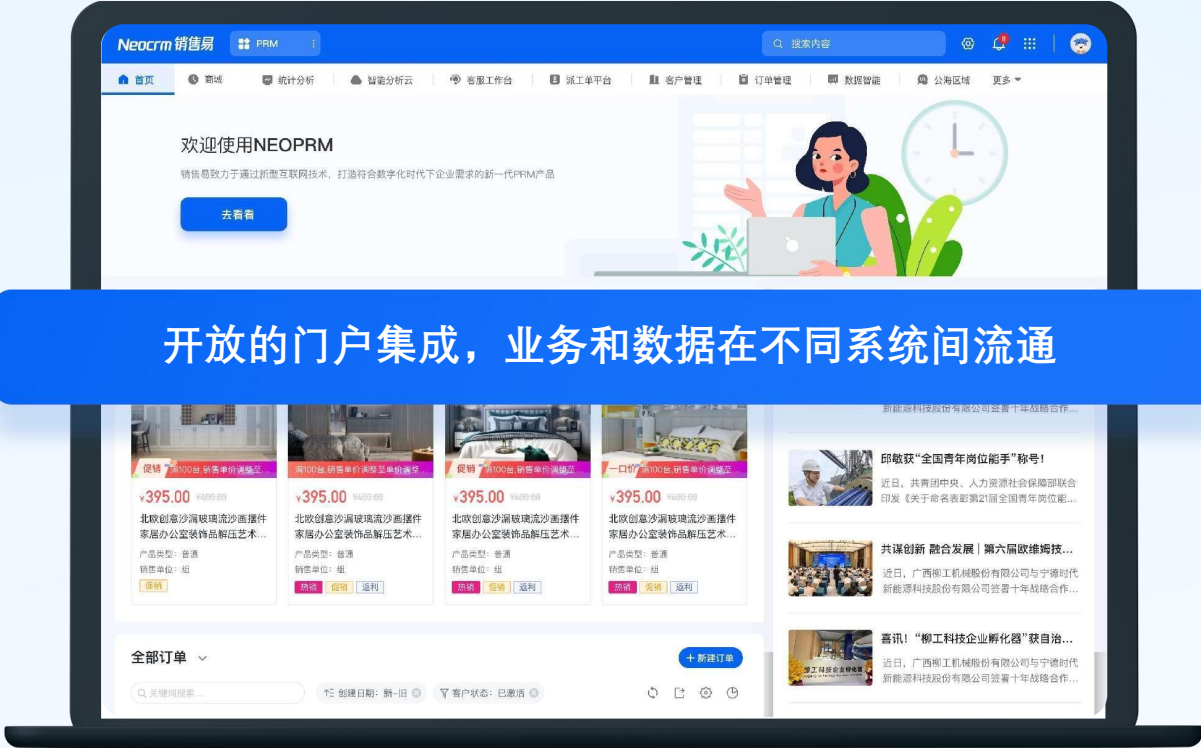
伙伴云产品优势



开放性门户的集成能力，全平台一体化业务支撑

内部业务系统集成

- ERP
- OA
- BIS
- DMS
- TPM
- 客服
-



外部营销系统集成

- B2B
- 抖音
- 小红书
- 官网
- 微信号
- 广告
-

数据底座

- 客户数据信息
- 产品数据
- 交易数据
- 促销数据
- 返利数据
- 销售行为数据
- 目标数据
- 账号数据
- 三方数据

国际化业务支撑能力

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

邓白氏数据集成

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

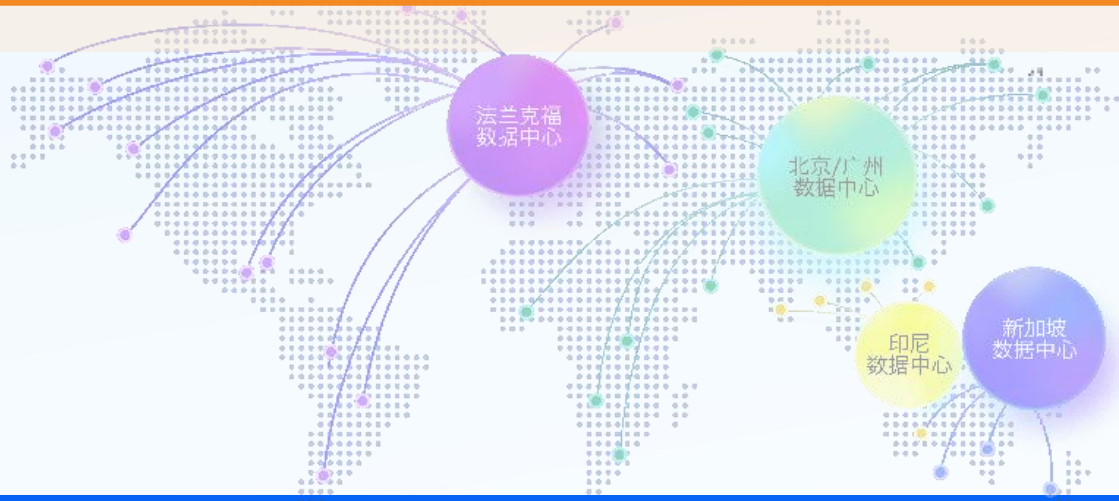
国际化基础能力

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)



销售易伙伴云产品差异化优势



05



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

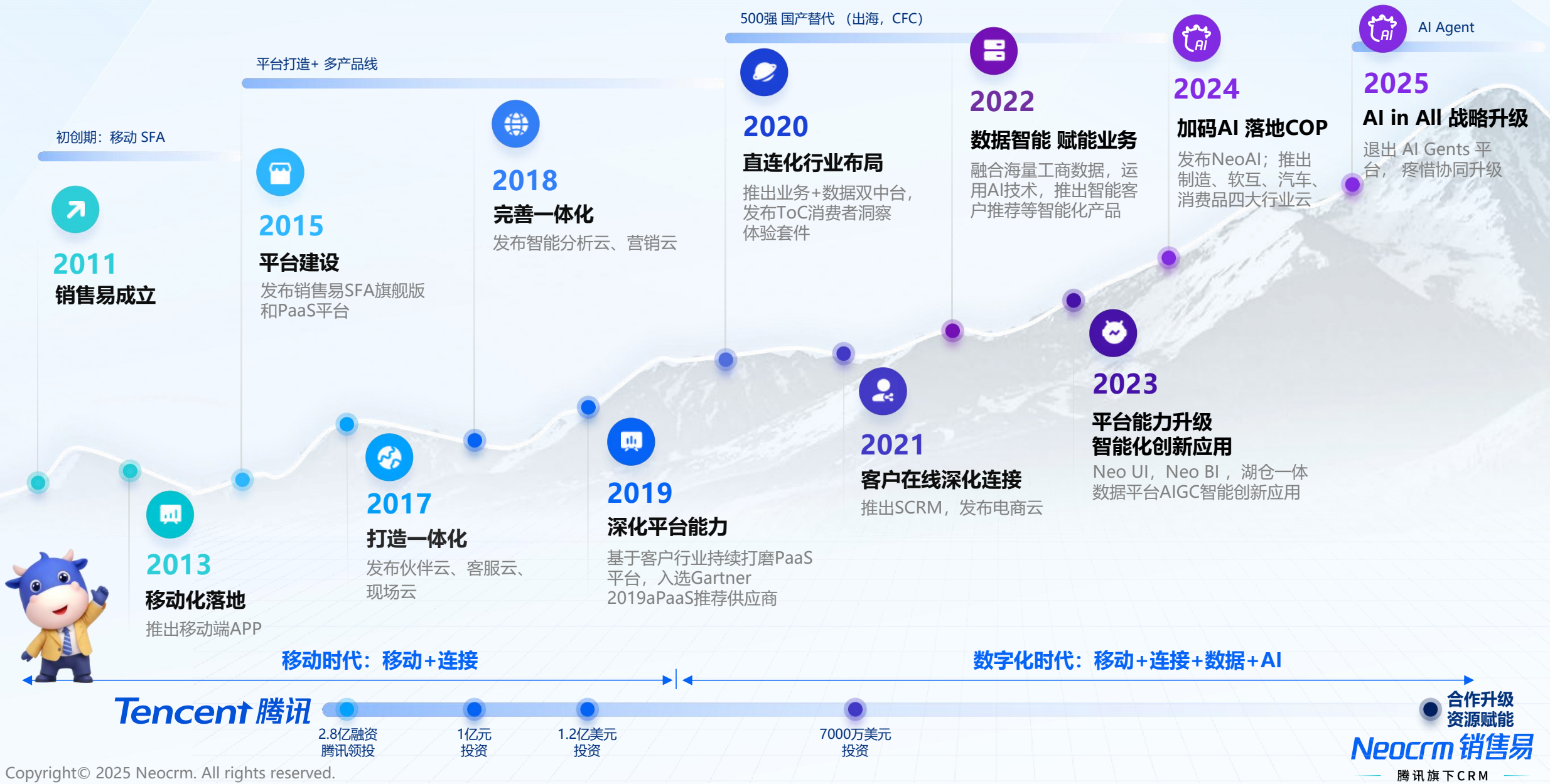
牌



Neocrm 销售易

— 腾讯旗下CRM —

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 ——



PRM



THANKS



400-089-8830



www.neocrm.com



Copyright© 2025Neocrm. All rights reserved.