

Neocrm 销售易

—— 腾讯旗下CRM ——

销售云

以客户为中心的高质量销售增长



目录

CONTENTS



从客户经营到销售组织



从销售目标到绩效落实



数字化销售基础设施



销售云差异化优势



关于销售易CRM

业务趋势：效率经济时代下，企业需要高质量的数字化销售力

既要

高质量增长的销售能力

又要

快速变化的个性场景满足

还要

规模化服务成本



技术趋势：平台化、业务一体化、客户直连、AI赋能



销售易Neocrm：新一代企业级一体化客户运营平台



销售云：为企业提供利润导向的、可复制的、数字化销售增长力



01



客户经营与 销售组织



选择高质量客户：客户洞察、客户分层、差异化运营



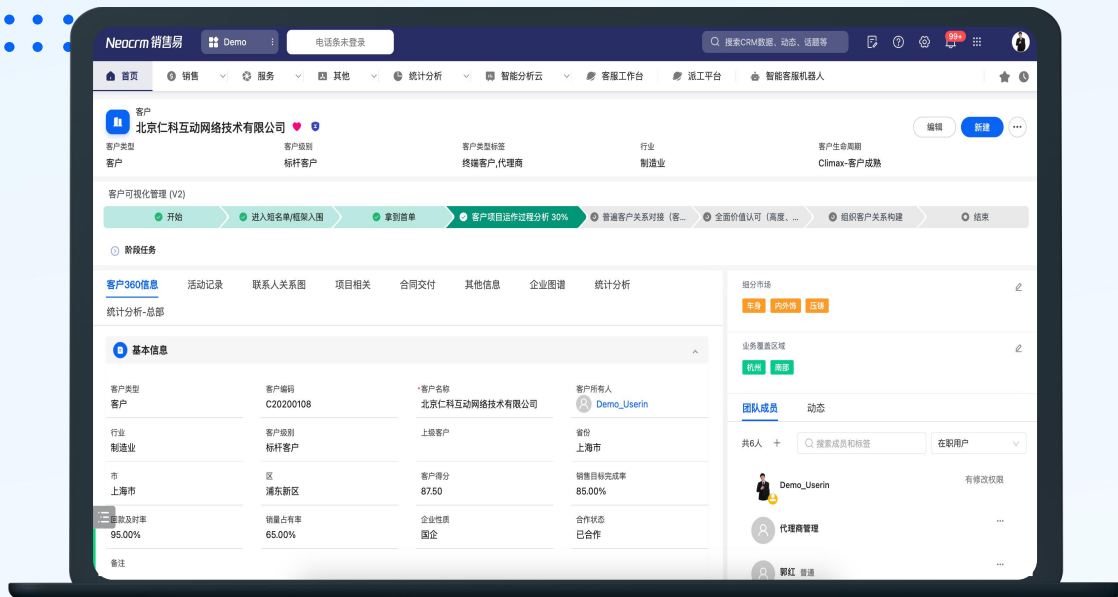
360全景视图客户洞察



基于客户分层的差异化运营

客户数据质量保障

工商大数据等三方数据的清洗和校验

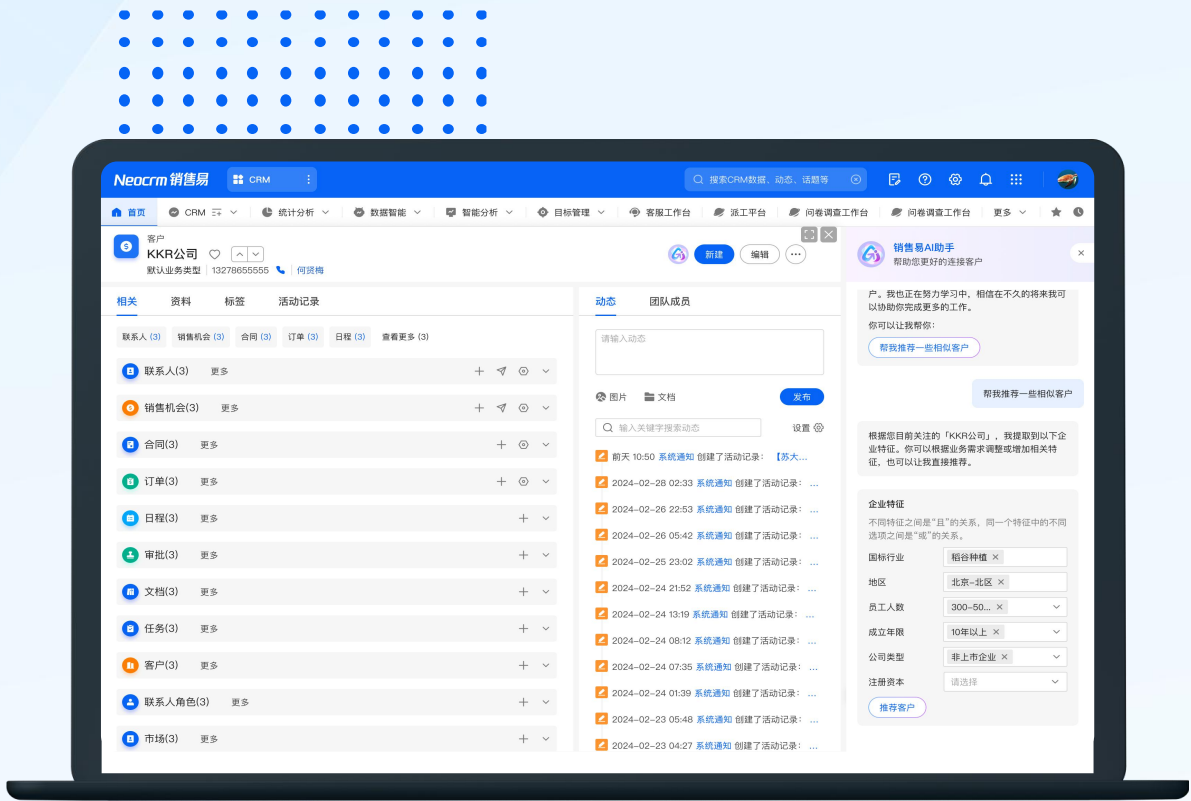


高质量客户选择

Neocrm 销售易

腾讯旗下CRM

AI驱动，由存量客户画像定位目标客户增量



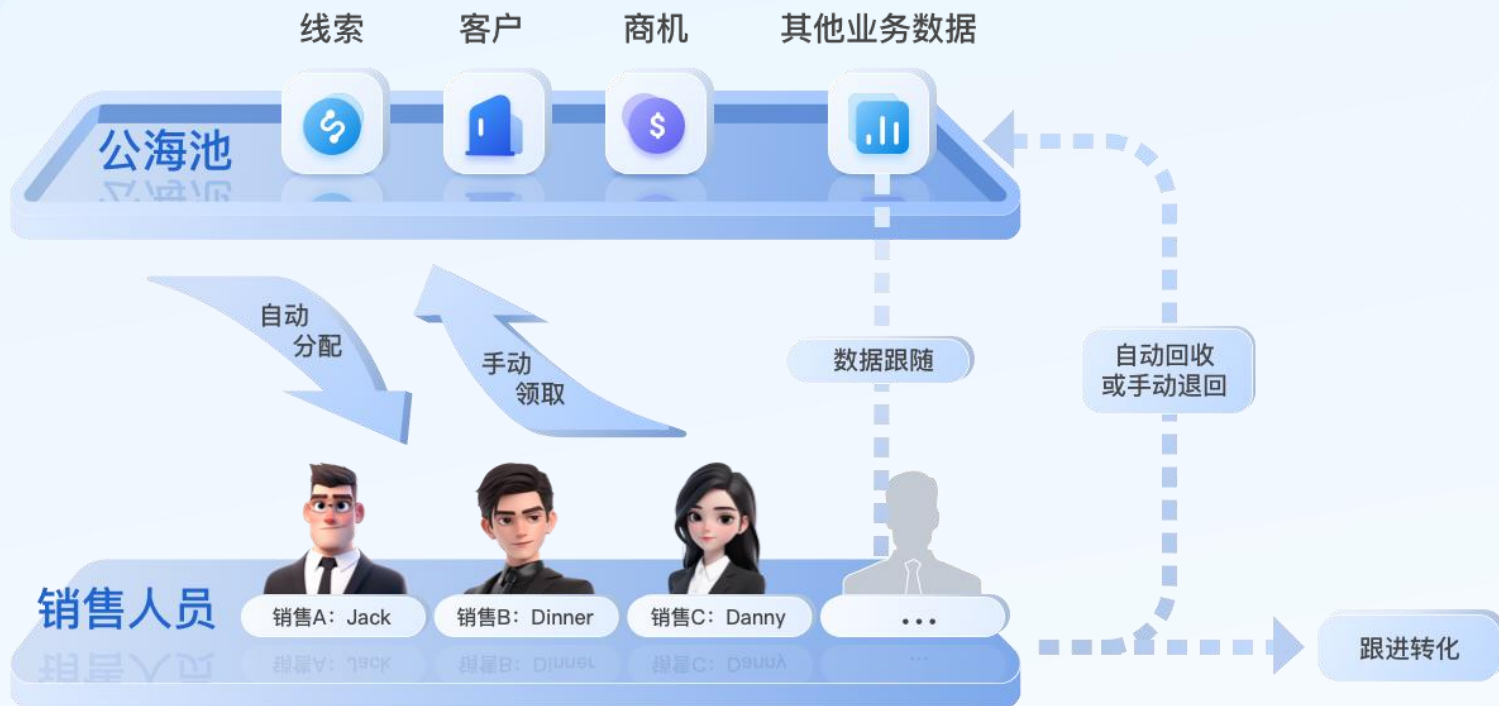
以客户为中心，构建“新客+老客”的LTC客户运营流程



科学的销售组织管理支撑高效的客户运营流程 (1)



建立线索商机为核心的销售管理体系



公海池分配, 管理, 回收

资源分配

将销售资源（线索、客户、商机）自动分配给制定销售，或由销售在权限下自主认领资源。

资源管理

自动清洗、评估公海池销售资源，防止重复、失效、不匹配。

资源回收

确保资源有效利用，预警销售资源跟丢，及时回收资源、沉淀历史跟进情况。

科学的销售组织管理支撑高效的客户运营流程 (2)



网格化的销售资源管理，建立以客户经营为核心的销售区域管理体系。

区域组织

可按照地区、行业、产品等网格化划分区域组织和组织成员

资源分配

将销售资源（线索、客户、商机）自动分配给指定团队或个人

目标管理

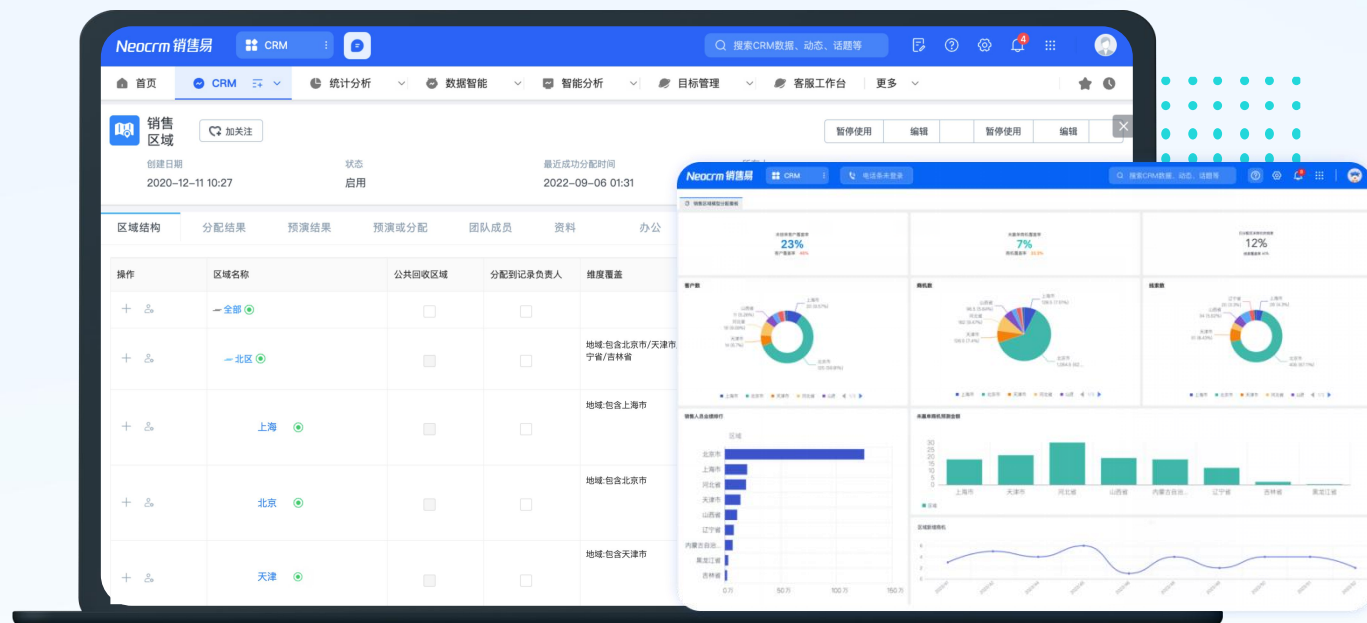
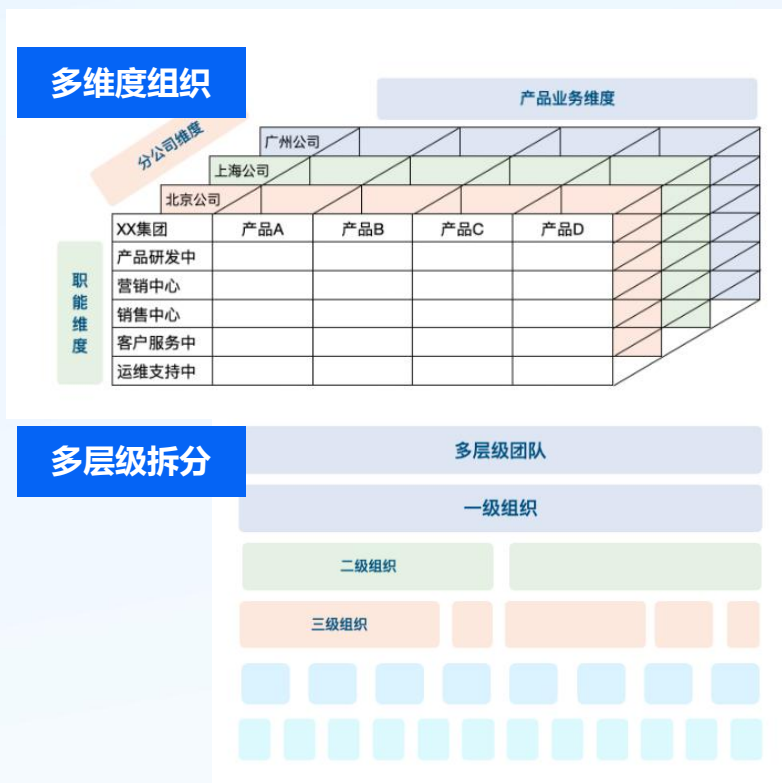
基于资源分配，为不同层级的组织设定不同的业务目标

区域绩效

与目标管理结合，闭环管理区域销售业绩达成，利用BI进行绩效分析

持续运营

根据目标业绩的动态表现，调整区域划分和资源分配，持续运营



组织连接协同

Neocrm 销售易
—— 腾讯旗下CRM ——

融合移动社交，连接内部组织、外部客户和中后端服务能力

连接终端客户

小程序



微信



短信

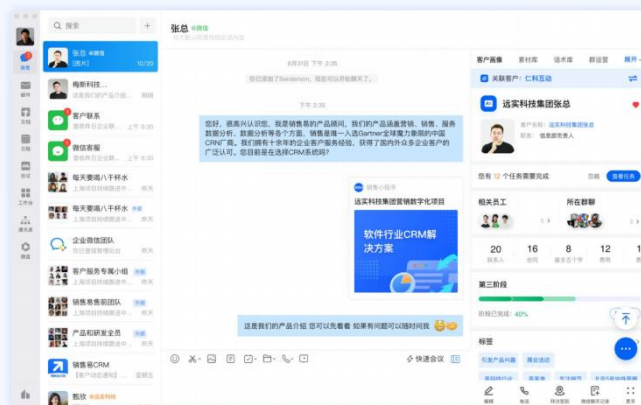


客户数字空间



连接内部团队

企微深度协同，加强内部团队协作



本土及国际化移动社交深度融合

企业微信

Outlook.com

飞书

WhatsApp

钉钉

.....

连接中后端服务能力

ERP

财务

WMS

OA

MES

HR

.....

组织连接协同

Neocrm 销售易
腾讯旗下CRM

高效的销售赋能提升组织销售能力

赋能销售

沉淀赢单经验

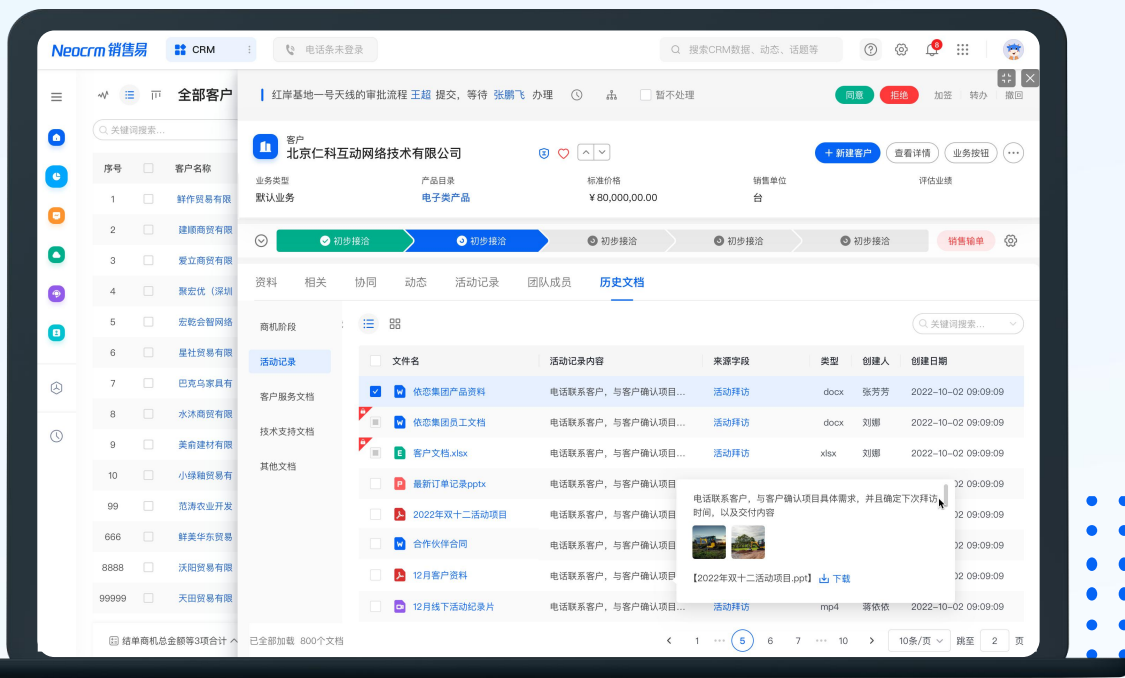
沉淀跟进日志

复制产品介绍

复制解决方案

复制话术

复制文档



聚合文档



话术素材库



知识库

02



从销售目标到绩效达成的 运营体系

以客户经营为中心的领先一代销售流程方法论



“目标-预测-实绩”管理，提升销售目标达成率



目标制定
分级销售目标



销售预测
从组织到个人销售预测



目标-预测-实绩差距
目标与实绩、销售预测与实绩差距

高效的线索分配和评估，优化市场线索转化的ROI

MTL

LTO

CPQ

OTC

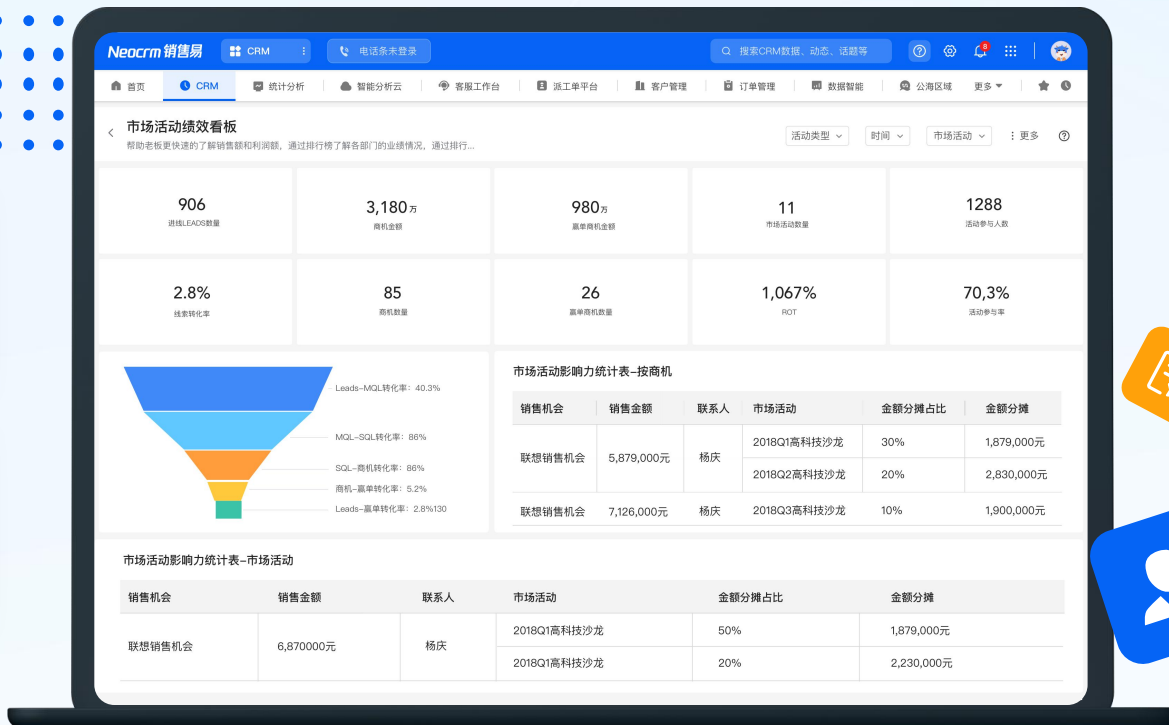
Customer Success



多渠道销售线索导入与分配



市场活动ROI评估
销售线索由量到质改善



根据线索漏斗分析贡献占比，规模化复制赢单路径

MTL

LTO

CPQ

OTC

Customer Success



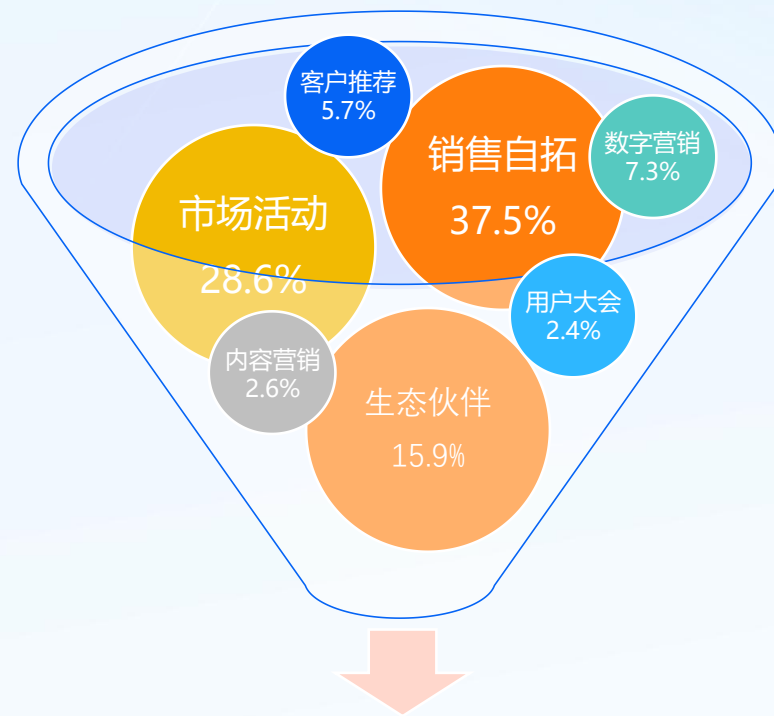
inbound+outbound线索类型总览，洞察最优营销活动



分析线索增长瓶颈，分析规模化复制难点，更新营销策略



分析各渠道线索的转化漏斗，为不同销售团队提供行动建议



各渠道线索贡献占比及转化情况
销售跟进不同渠道线索的优先级及行动建议

基于存量客户划定优质画像，AI智能拓客，增加转化赢率



MTL



LTO



CPQ



OTC



Customer Success



智能拓客

- AI为销售智能推荐优质画像的客户
- 销售也可主动搜寻相似客户
- 基于地图位置搜索附近客户



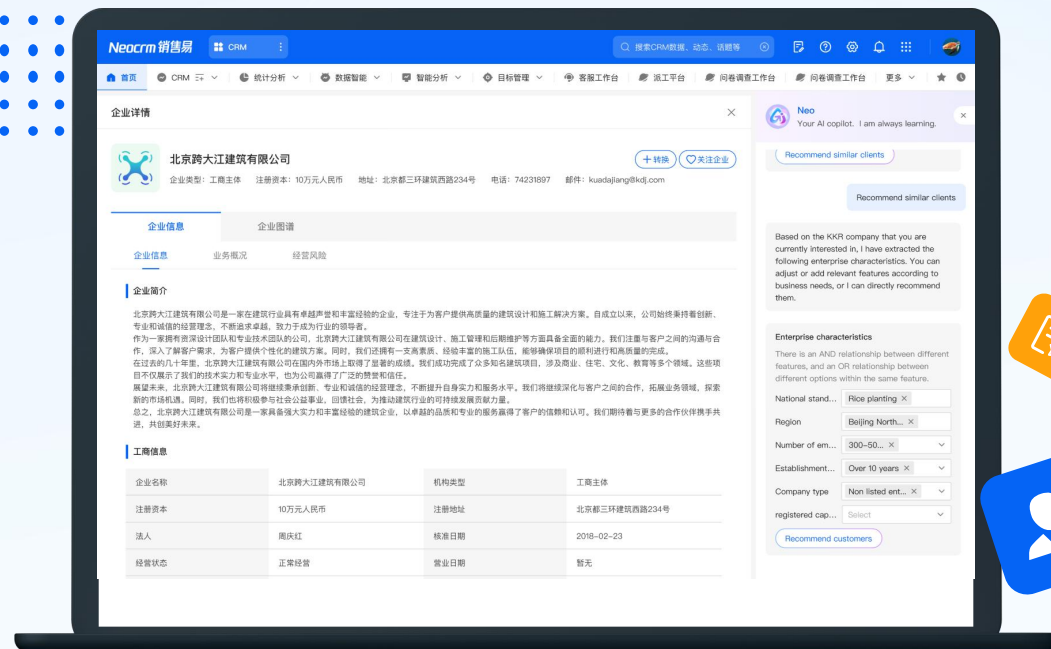
客户情报

- 第三方数据挖掘客户情报
- 基于互联网挖掘客户情报



一键线索转化

- 基于客户特征和情报推进线索快速转化
- 为下一步销售行动给出建议



全生命周期线索洞察，不同销售策略助力提升不同类型线索转化



MTL



LTO-线索



CPQ



OTC



Customer Success



线索智能打分，快速识别高质量客户



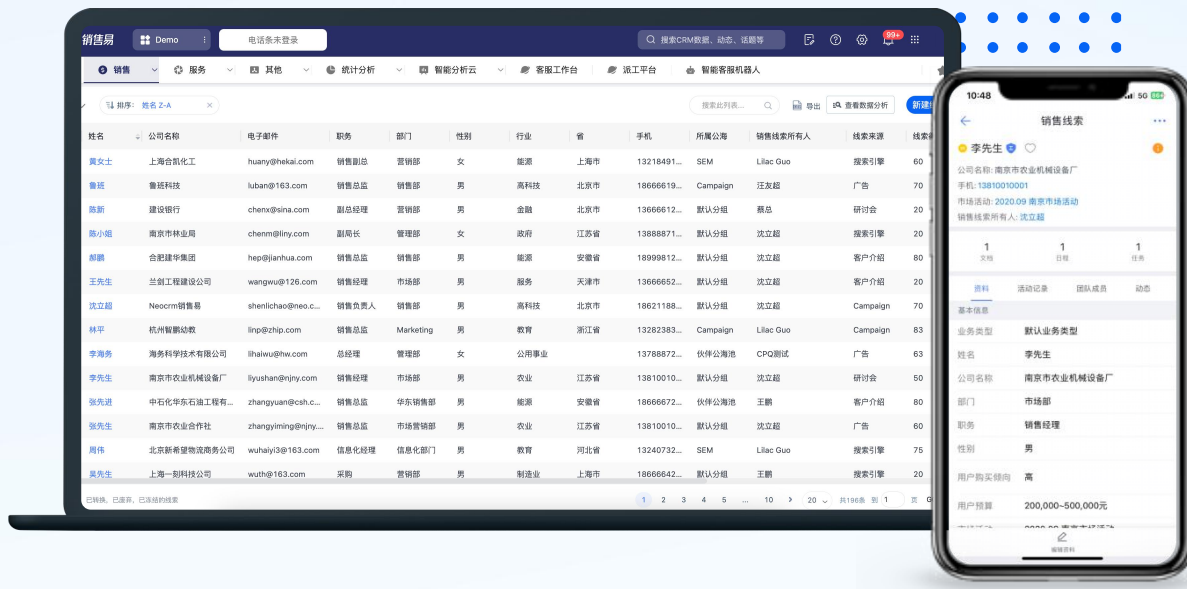
线索分层，不同层级线索生成不同转化策略



精细化管理线索，线索滚动提升利用率



实时监控线索全生命周期



智能化赋能销售商机推进，提升效率和赢率



MTL



LTO-商机



CPQ



OTC



Customer Success



商机打分，不同优先级商机给出不同推进意见



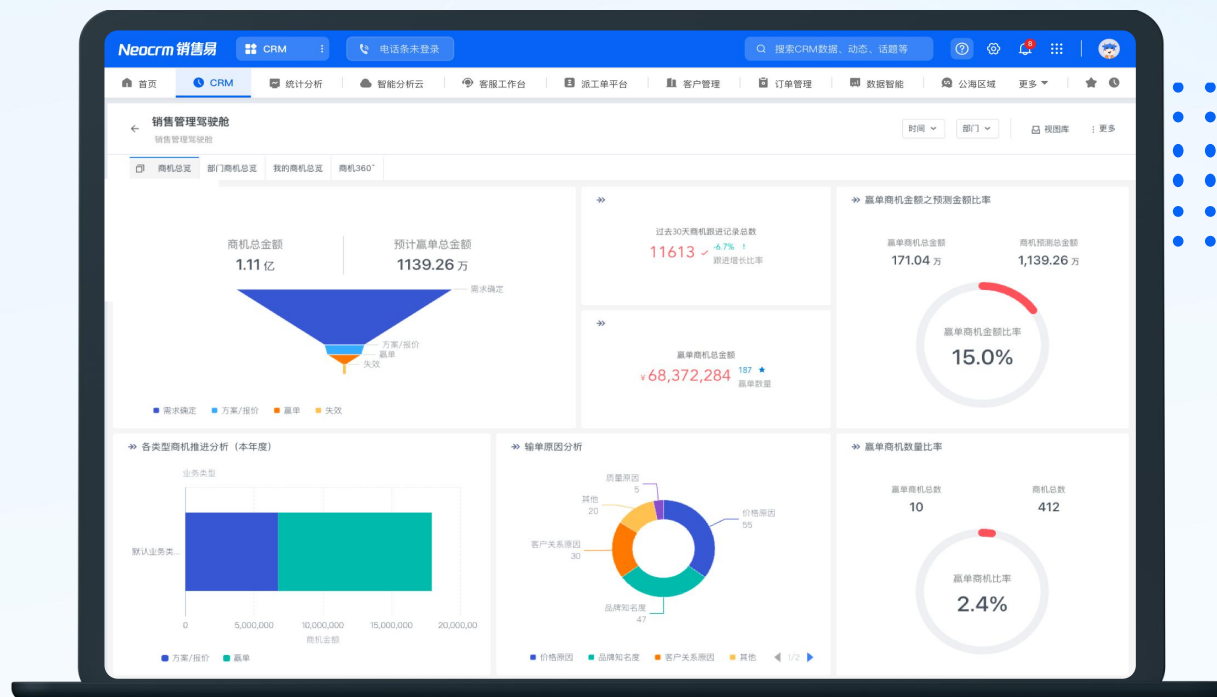
商机确认，智能生成个性化Sponsor Letter



商机跟进，根据客户偏好推荐方案和素材



商机预测，根据客户反馈预测合作意向和赢率



CPQ复杂产品灵活组合、快速报价，洞察产品营收



MTL



LTO



CPQ



OTC



Customer Success



复杂的产品配置 (Configure)



多维度组合产品定价(Price)



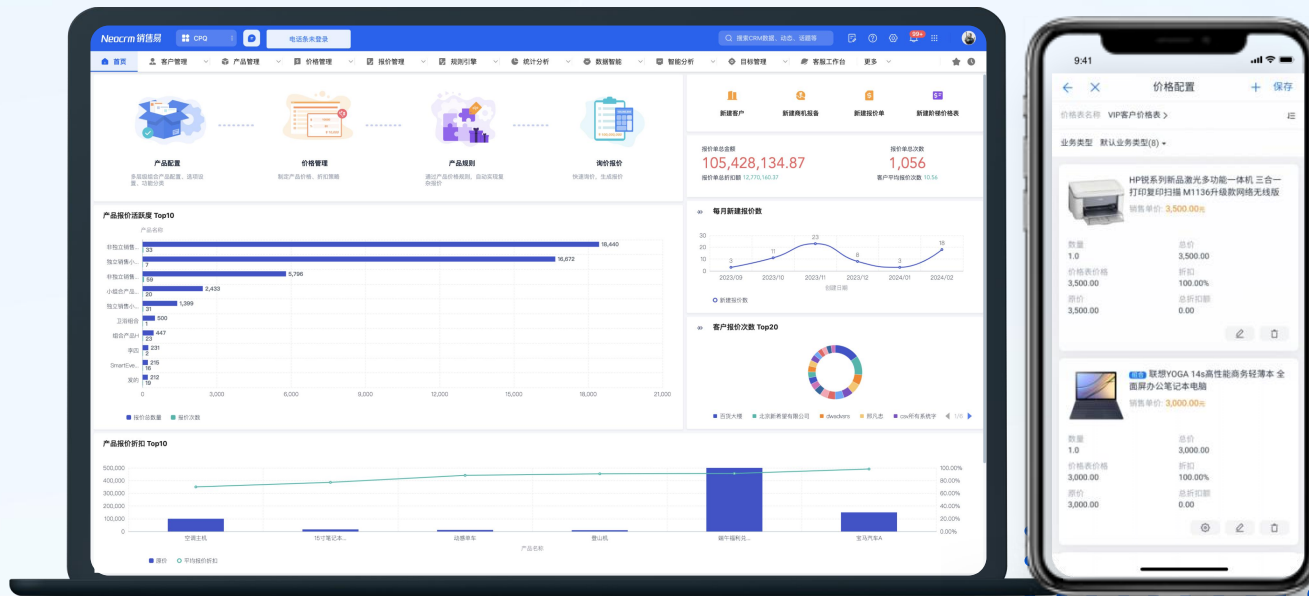
灵活促销规则(Rule)



精准产品报价 (Quote)



产品营收洞察



正逆向OTC流程，帮助销售关注回款，实现健康收入增长



MTL



LTO



CPQ



OTC



Customer Success



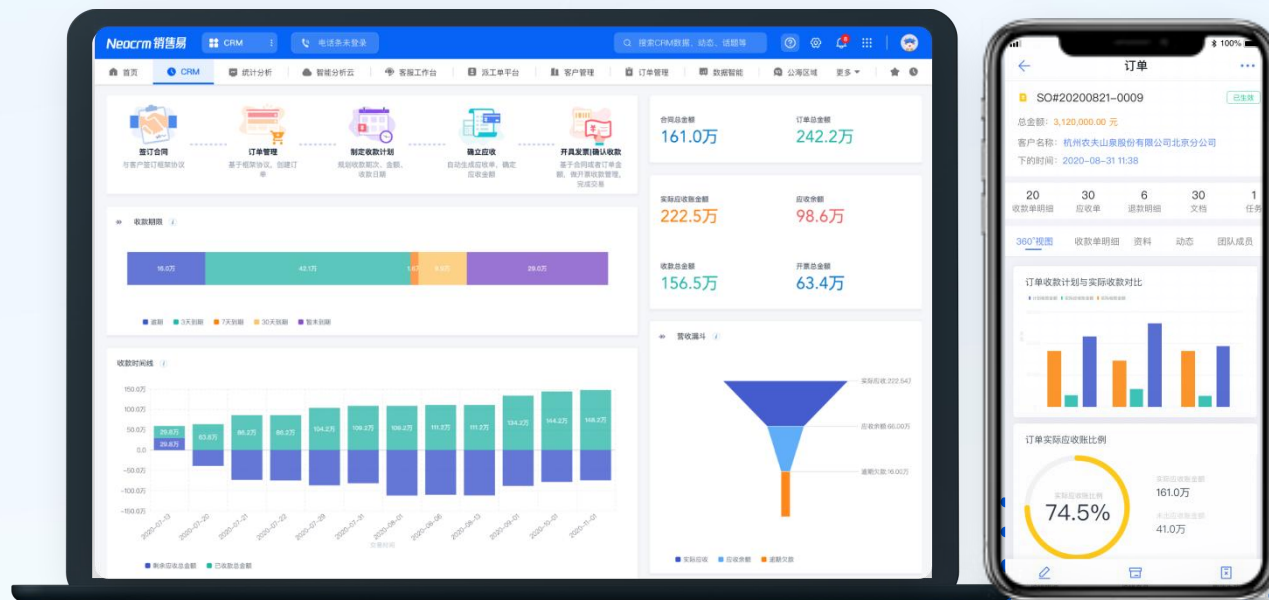
订单管理**连接ERP**，延伸CRM价值



订单到回款**正逆向流程**灵活配置



销售**回款数据**全面洞察



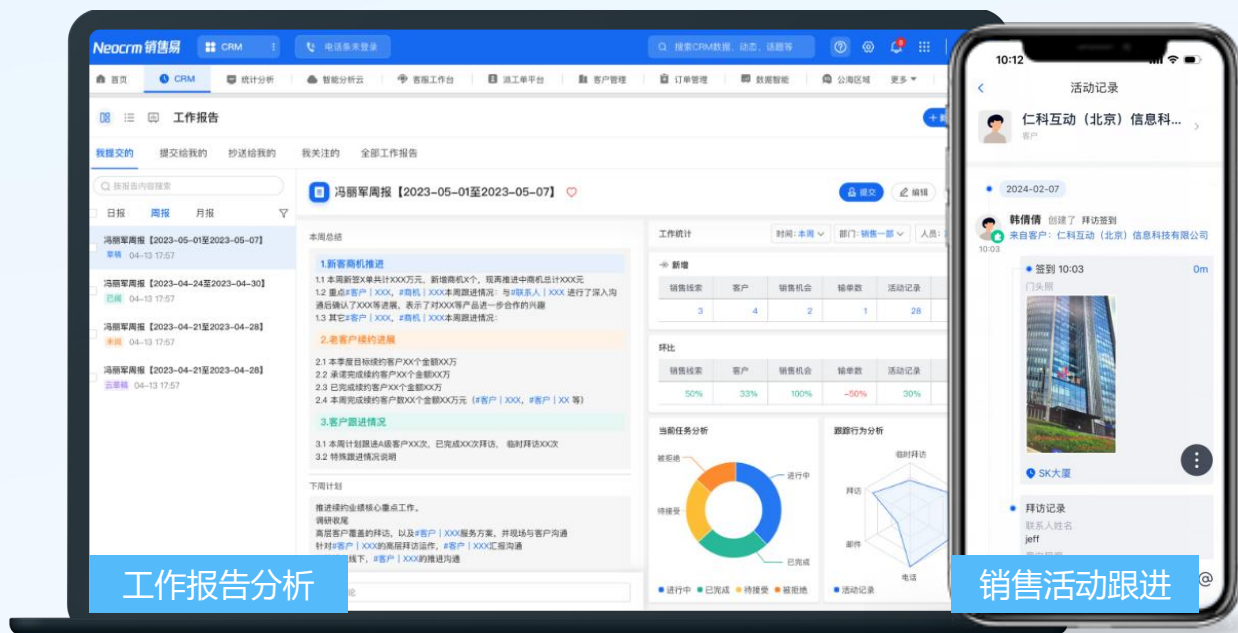
从经营策略到活动计划到销售执行，智能化牵引销售关键行为

客户经营策略

计划池

执行记录

行为改善



根据新老客户经营策略，生成销售活动计划和建议



根据客户反馈情况，生成下一步任务建议



根据销售执行情况及目标达成情况，生成改善建议

03



数字化基础设施



平台化业务支撑能力，快速响应客户个性场景变化



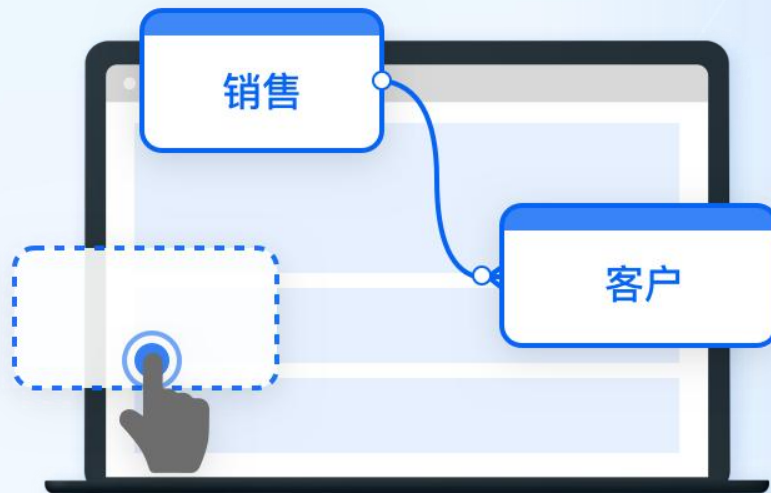
模型化

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



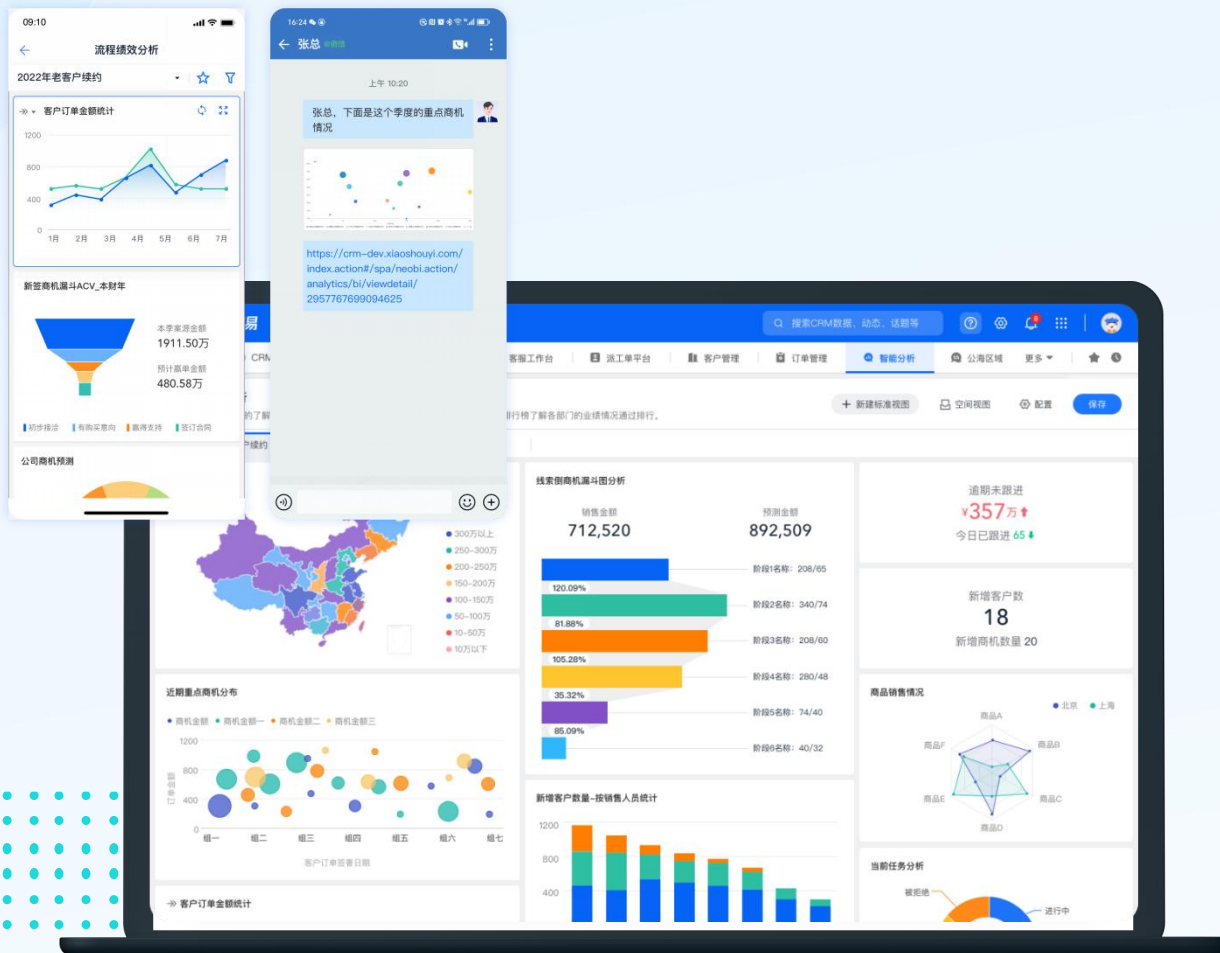
前端页面灵活定制

.....

数据资产沉淀，复制高质量的数字化销售增长力



嵌入式高性能BI分析，为数据化分析决策提供先进工具



实时BI
湖仓一体海量数据实时计算能力



嵌入式BI
嵌入式BI分析业务全场景



人人BI
为每位销售设计的个性化数据分析



协同BI
清晰权限下支持全员协作

销售数字化运营仪表盘，全面掌握销售业务动态



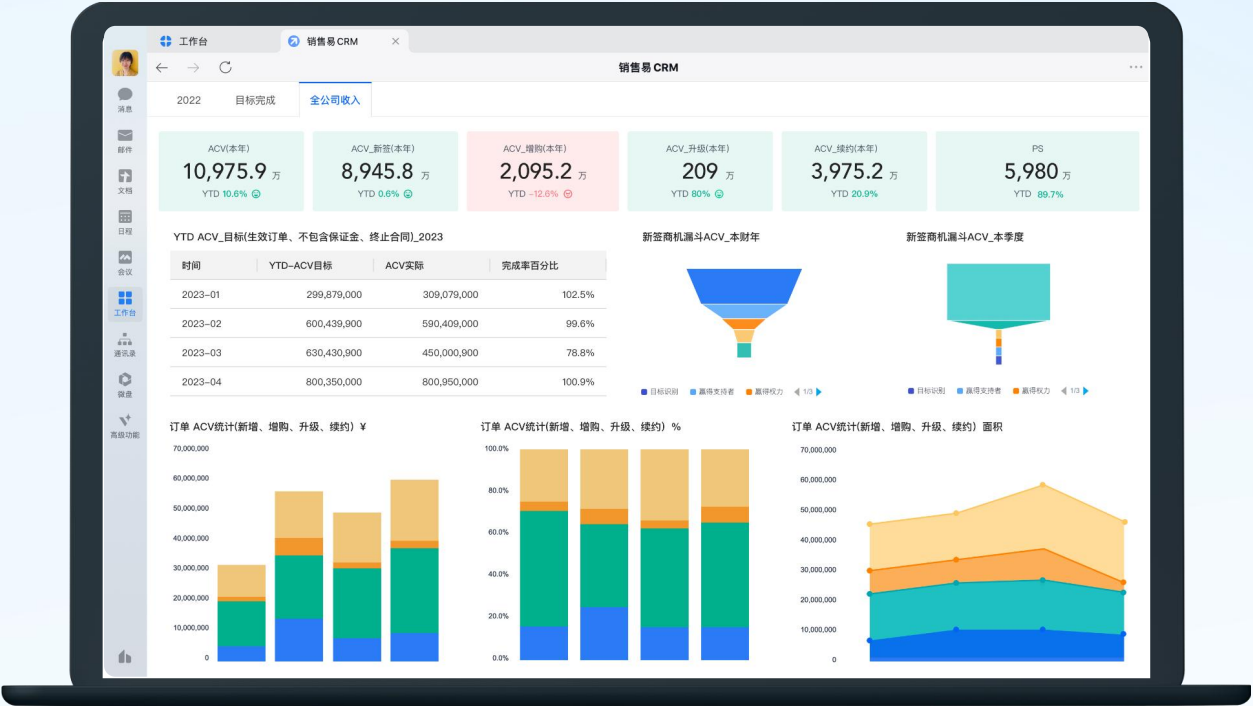
For**管理者**

C-level, VP, 销售总监, 销售运营等角色的工作台数据看板



For**一线销售**

为一线销售提供自己权限内的实时的、可协作的、可视化的业务数据分析工具



多维度销售主题分析，快速识别销售问题和机会



销售业绩分析：什么地区的业绩达成好？



销售活动分析：哪些团队哪些销售的拜访效率高？

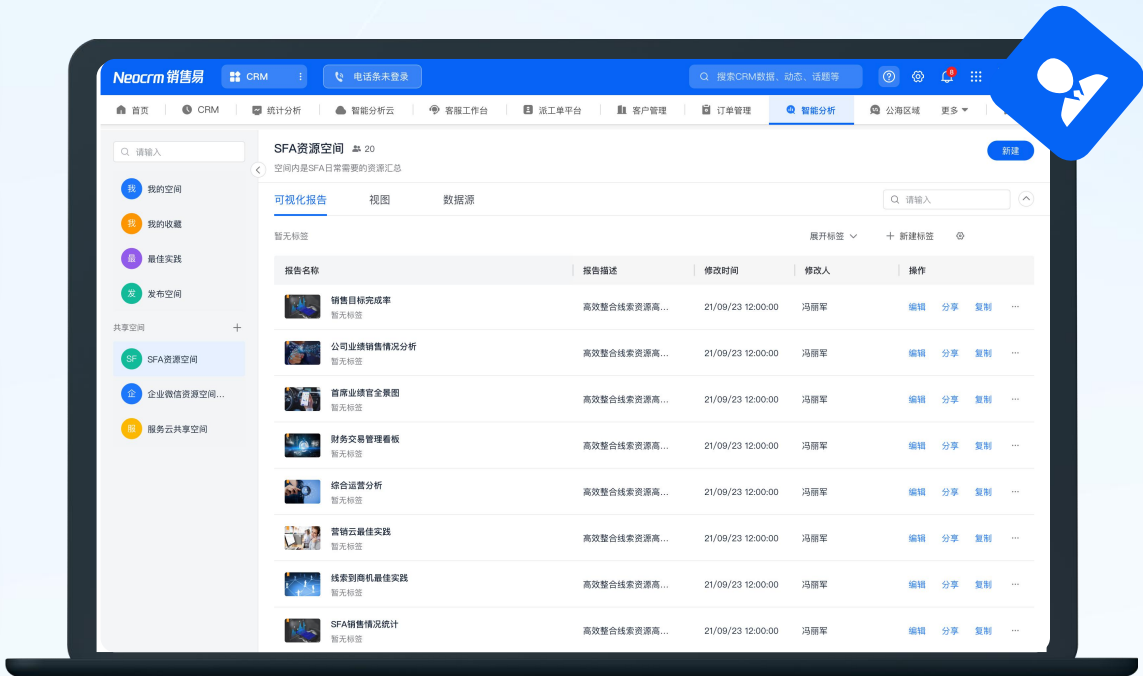


产品分析：什么行业什么产品卖得好？



增长分析：哪类老客户的续约增购意向高？

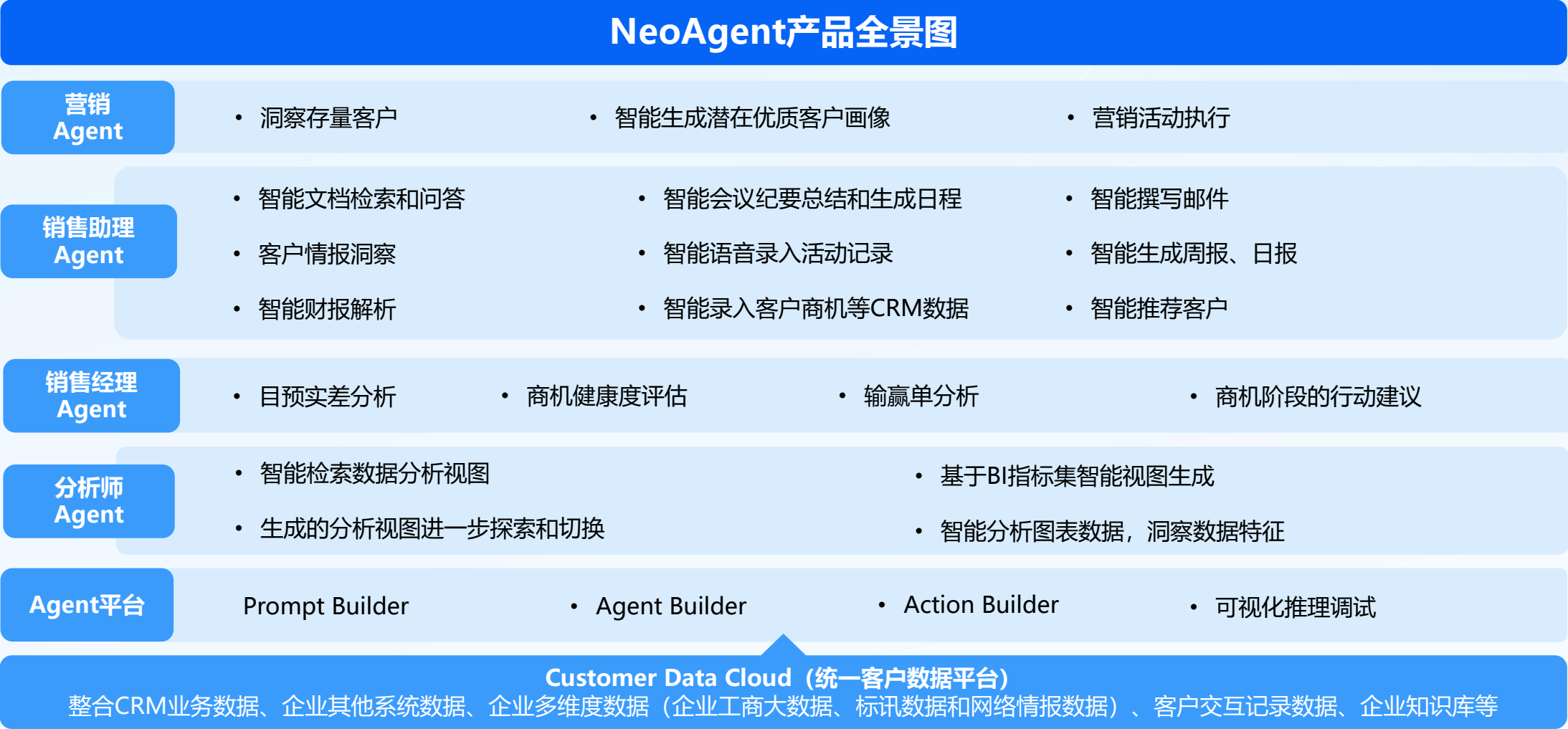
.....



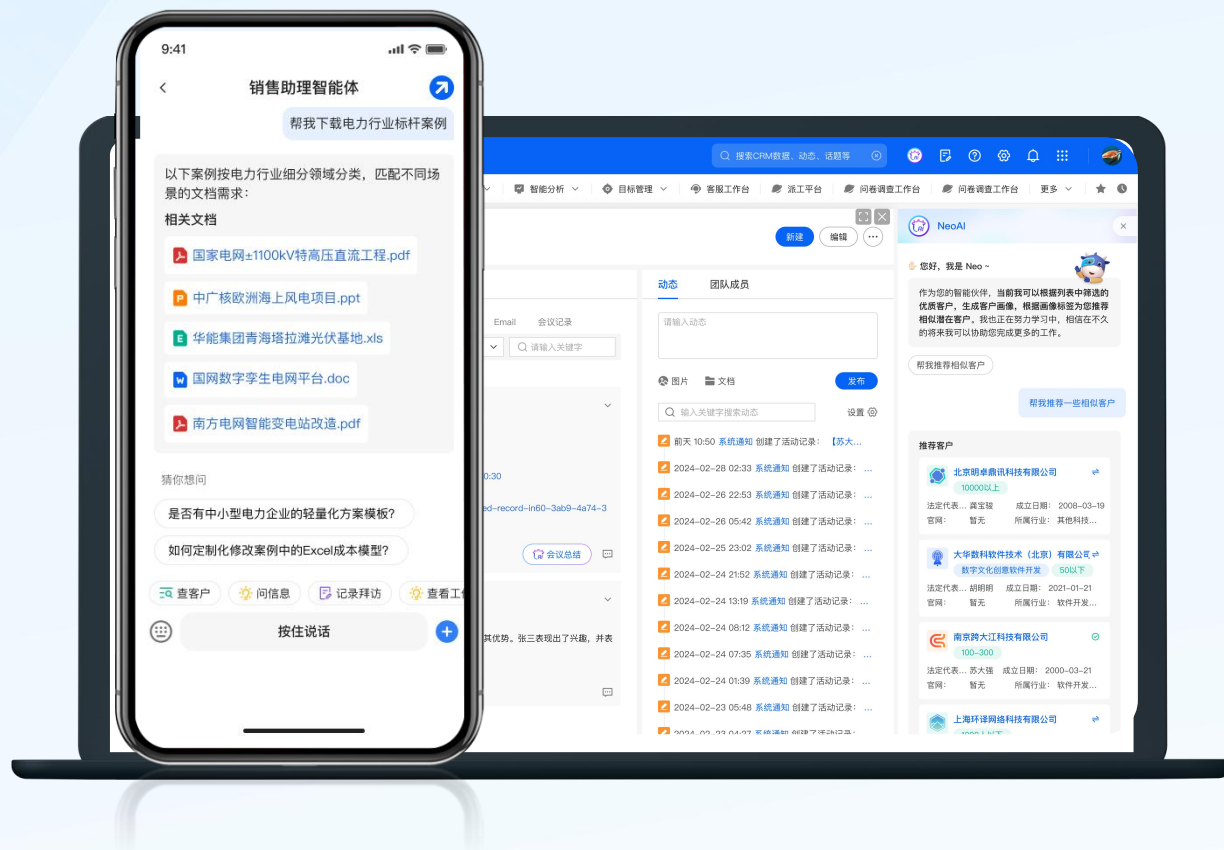
NeoAgent, 为企业提供客户经营的数字生产力



中国首款AI交互式CRM智能体：基于Agent平台预置4大销售场景Agent



销售智能体：快捷语音录入，全程赋能销售高效工作、智慧决策



销售助理Agent

通过语音录入自动生成结构化拜访总结、撰写邮件和周报、洞察客户情报、搜索文档方案，解放销售70%事务性工作。



销售教练Agent

基于企业个性化销冠话术库打造AI角色扮演陪练和实战训练场，加速新人销售能力跃升。



销售经理Agent

整合客户360数据洞察，智能生成线索评分与资源调配建议，推动决策从经验驱动转向智能驱动。



分析师Agent

实现“对话即分析”，突破传统BI的“配表”门槛，让管理者直接对话数据资产，让AI提供数据决策弹药。

04



销售云优势



销售云CRM的差异化优势

价值导向

COP 面向客户的运营支撑平台-Full CRM，支撑复杂业务场景，持续业务价值实现

自动化

大幅提升业务运营支撑效率及整体业务响应速度

智能化

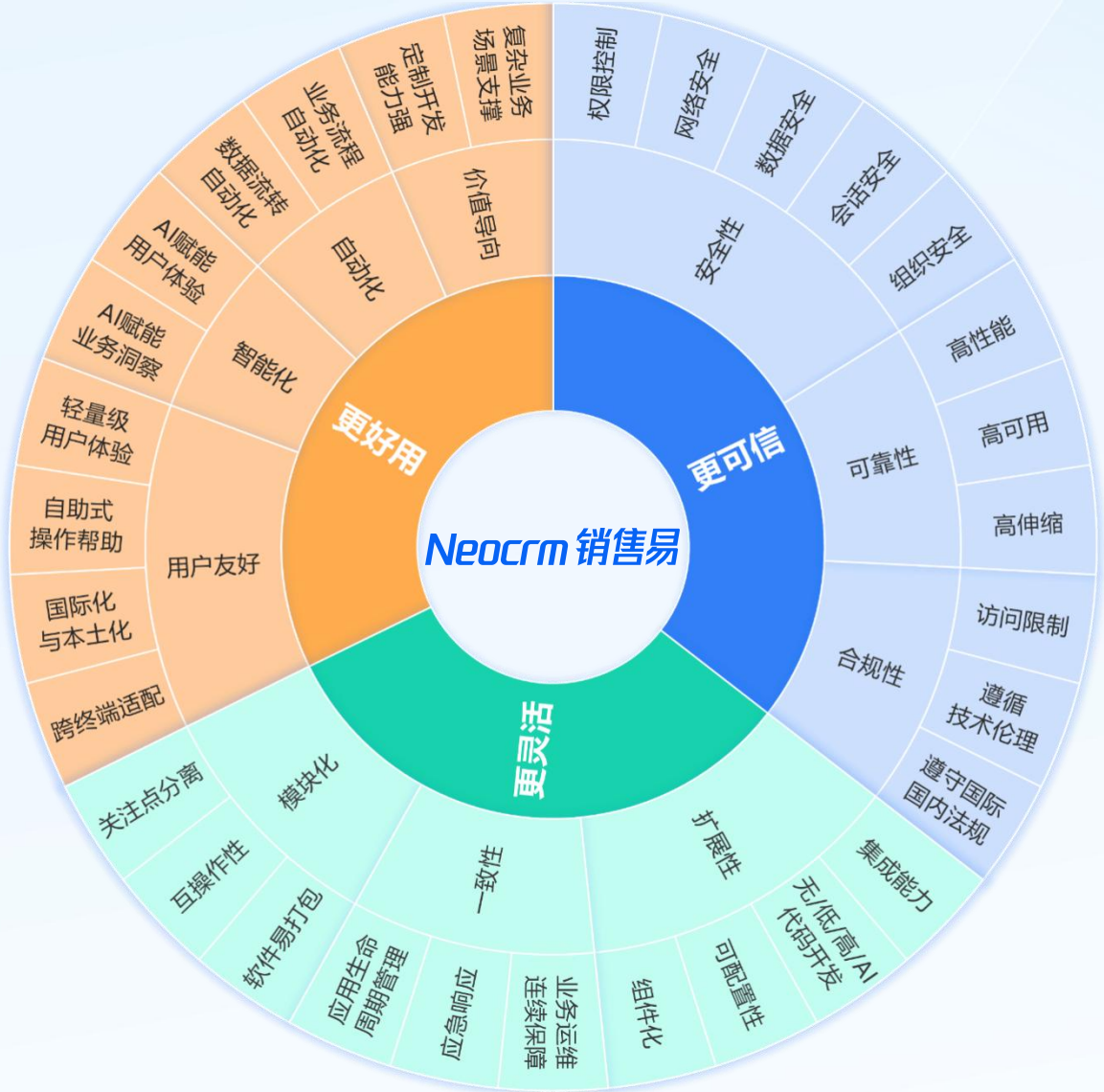
基于AI技术，持续提升用户操作体验，业务流程运营效率和决策分析效率

用户友好

兼顾国际化和本土化用户习惯，跨界多终端的轻量级用户体验

模块化

按需组合乐高式搭建系统，使得企业能够更好地应对快速变化的市场需求和业务环境



安全性

纵深防御全方位安全体系，有效保护系统的安全运营

可靠性

保证系统高性能、高弹性且可靠地运行

合规性

遵守中欧美等全球主流法律法规和技术伦理规范

扩展性

无代码、低代码、高代码及AI代码开发能力全场景支持无缝集成

一致性

从容应对未知风险，确保系统一致性的应用管理与可持续稳定运行

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！

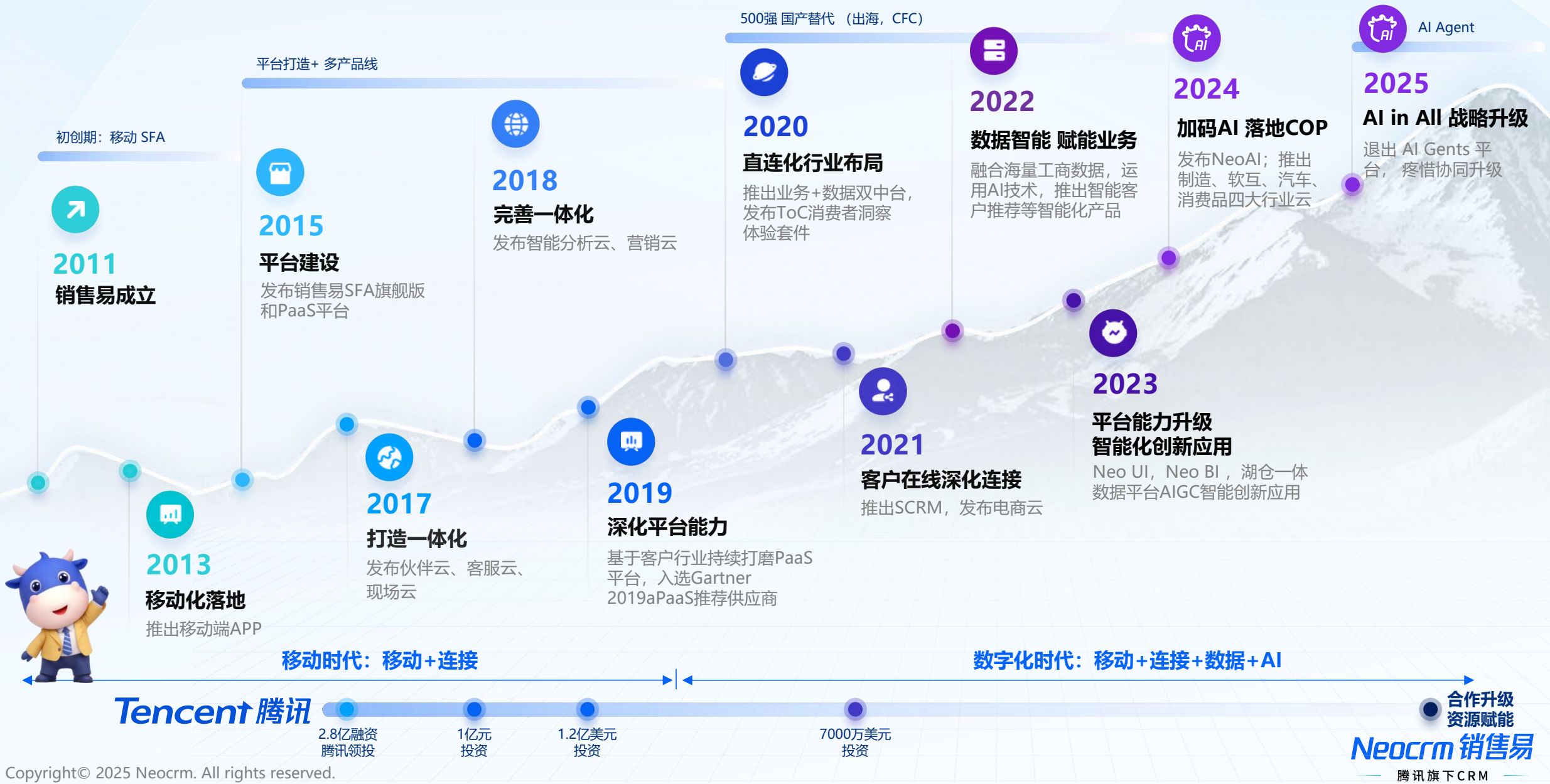
(相关数据来源： Magic Quadrant for Sales Force Automation 2017~2024, Gartner)

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



Neocrm 销售易

—— 腾讯旗下CRM ——



THANKS



400-089-8830



www.neocrm.com



Copyright© 2025Neocrm. All rights reserved.



高质量销售增长



销售收入与毛利



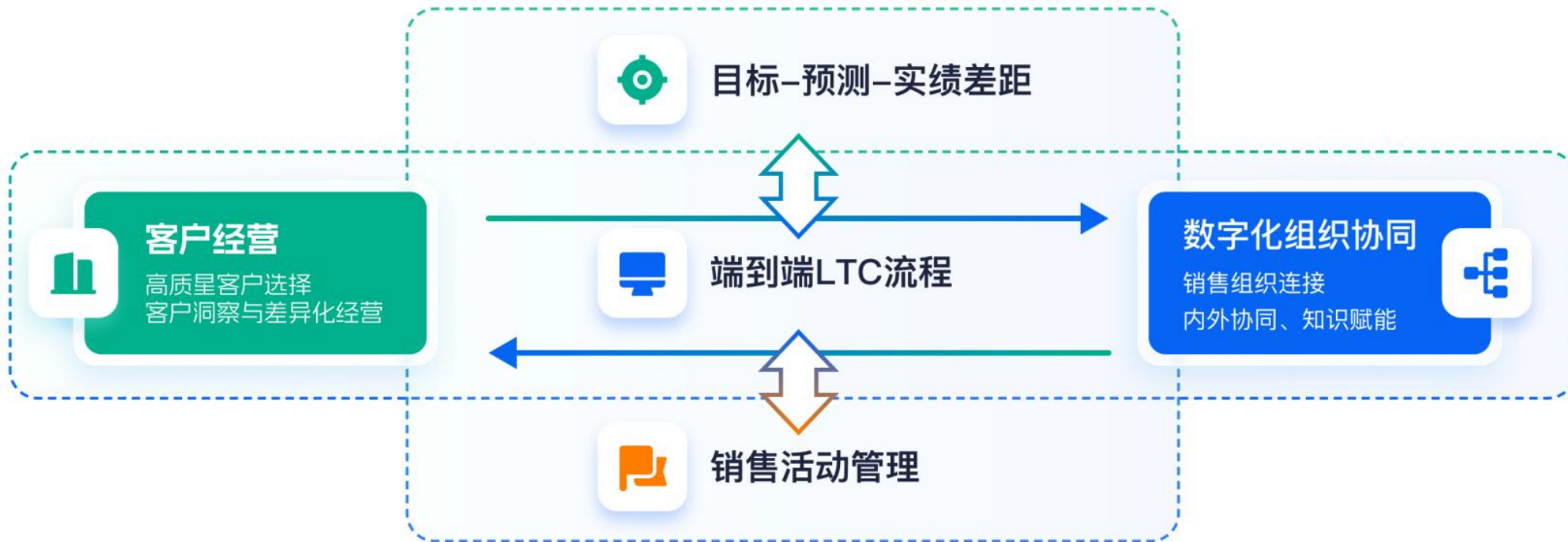
客户满意度



销售流程效率



销售组织能力



NeoAgent，为企业提供客户经营的数字生产力

