

Neocrm 销售易

—— 腾讯旗下CRM ——



统一客户数据平台

数据驱动价值，智能重塑体验，助力企业科学决策



目录

CONTENTS



统一客户数据平台产品架构



统一客户数据平台产品能力及业务价值



统一客户数据平台产品优势



关于销售易CRM

01



统一客户数据平台 产品架构



统一客户数据平台：整合客户全域数据，引领数据智能新高度



02



统一客户数据平台 产品能力及业务价值



云原生湖仓一体的统一客户数据平台，更开放、更实时、更易用、更智能

数据开放集成

- 数据接入
- 数据集成
- 数据订阅

实时计算能力

- 实时接入数据；
- 实时计算数据；
- 实时输出结果；

批流交互一体

- 实时和离线数据链路融合；
- 降低数据集成复杂性；
- 敏捷高效的交互式查询；

为AI而生

- 数据支持在机器学习框架消费；
- 数据能够支撑基于LLM的AIGC应用；



实时性能提升30% 

云原生湖仓一体

拥抱生态云原生

安全可观测

灵活弹性

高效数据处理

实时分析

低成本
大规模数据计算

指标平台：提升数据质量，统一口径，高效数据决策

自定义业务指标，贴近个性化业务

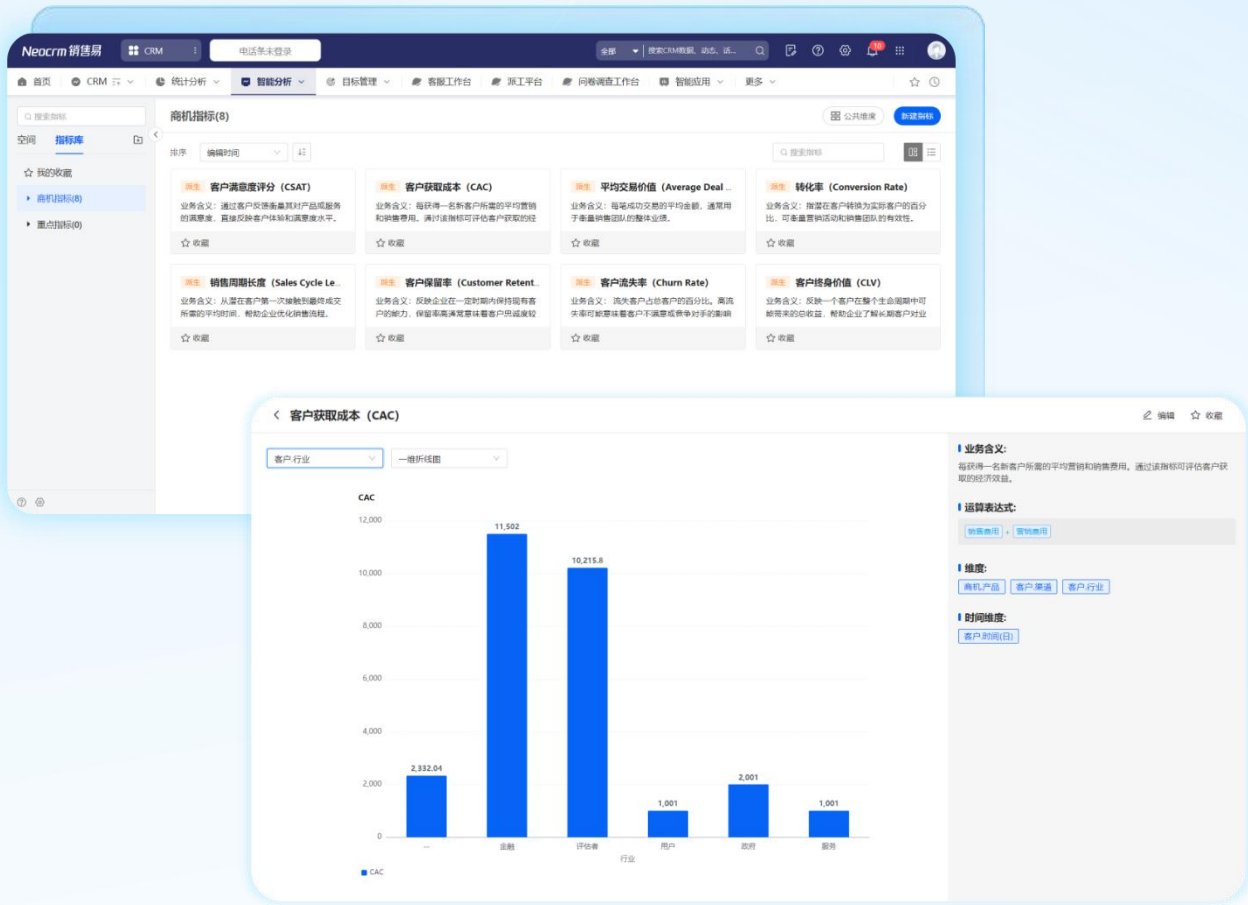
- 支持按业务创建指标
- 支持目录清晰分类指标
- 支持收藏追踪指标数据变化

基于指标搭建视图，协作口径一致

- 基于指标创建视图，操作简便性极大提升
- 指标保障数据质量，多人创建避免歧义

指标应用于AI，结果更精准

- 基于指标，AI调取或生成的数据结果口径统一，准确性高



数据集：大批量数据的复杂计算，预先存储、更快查询

大批量数据预计算和快速查询

- 减少实时查询压力，提升查询性能
- 满足频繁大规模数据分析的复杂计算场景

数据集简化数据权限控制

- 支持更灵活的权限控制，减少权限复杂限制，提升数据访问和应用的效率

数据集名称	数据集	状态	描述	刷新频率	刷新时间	刷新状态	下次刷新时间	操作
客户销售机会3	1666	正常		每天 16:25,17:25,18:25,00:25,01:25	24/10/23 16:25:22	成功	24/10/23 17:25:00	24
客户销售机会2	1666	暂停		每两周 星期三 16:19,17:19,10:19,00:19	24/09/19 17:19:25	未同步	24/10/02 00:19:00	24
客户销售机会数据集	1666	正常	客户销售机会数据集	每两周 星期一 00:00	24/10/21 00:00:42	未同步	24/11/04 00:00:00	24
客户合同数据集		正常				未同步		24
客户测试数据集		正常				未同步		24
客户数据集	492	正常	包含客户数据	每天 18:30	24/10/22 18:30:05	成功	24/10/23 18:30:00	24
测试数据集1	1665	正常			24/08/06 17:01:06	成功		24

自定义字段	account.id	客户(客户)	客户来源(客户)	客户的所属部门(客户)	创建日期(客户)	客户所有人(客户)	最新跟进人(客户)	创建人(客户)
> 客户	北京新浪世纪科技有限公司	北京新浪世纪科技有限公司	研讨会	PBG	2018/01/10	董春玲	lyz	lyz
> 时间	测试版	测试版	...	PBG	2018/01/12	young	...	李爽
	华为技术有限公司	华为技术有限公司	广告	PBG	2018/01/10	young	lyz	李爽

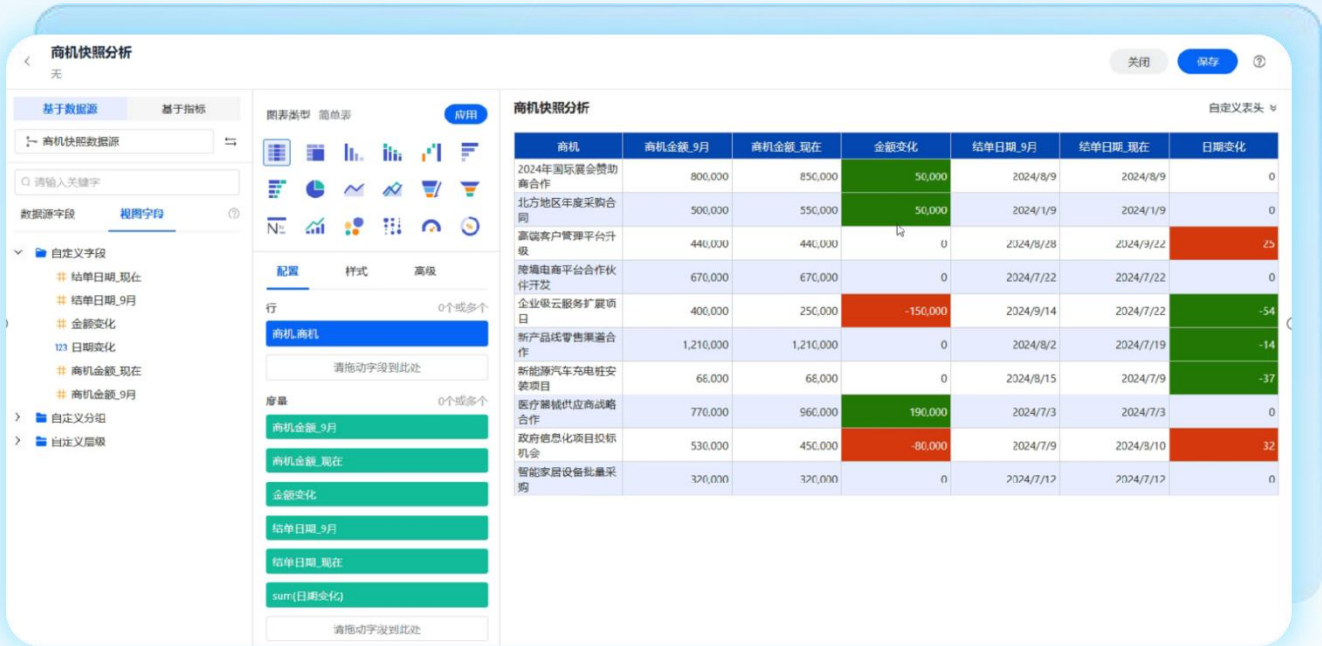
数据快照：定期保存历史数据集，可视化分析业务趋势

数据保存，历史数据留档和灾备

- 对数据集或数据指标进行快照留档，为业务数据丢失恢复提供依据

数据追踪，业务趋势更清晰

- 对过去的数据集和数据指标进行追踪、比对、分析，为企业提供决策支持



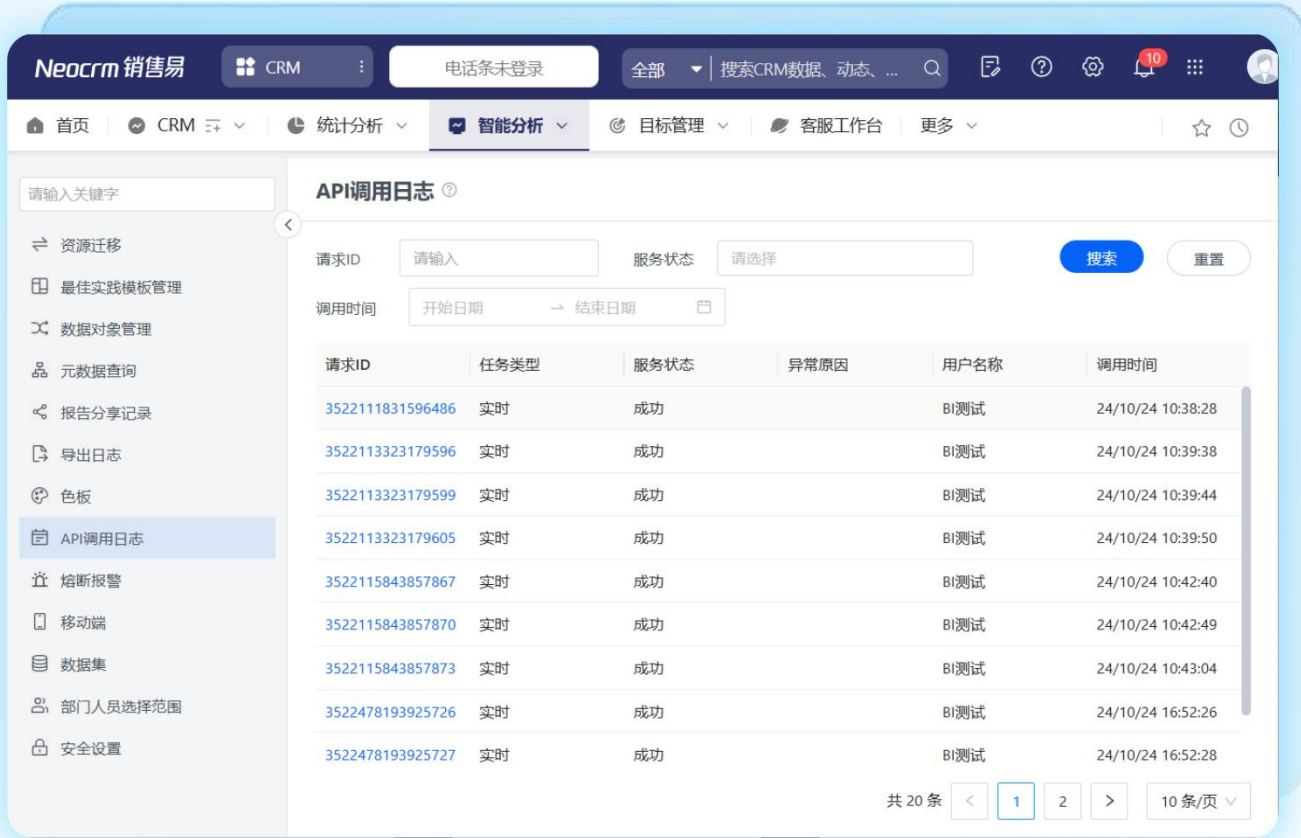
API：高效数据集成，打破数据孤岛，业务连接更无缝

实时查询视图，提升数据协作效率

- 继承平台用户权限，保障安全访问
- 用户实时查询数据，简化业务操作

异步任务，批量同步数据

- 批量及时数据处理，兼顾数据时效性和准确性
- 复杂数据调度，支持复杂业务流程



客户标签&画像：基于标签和画像，驱动客户分层运营

整合企业全域数据，构建客户360

- 整合外部工商大数据、内部CRM数据等全域数据

丰富标签创建规则支持复杂业务

- 支持为客户、联系人、销售线索、销售机会、产品、竞争对手、合作伙伴等打标签
- 支持四种标签创建方式：基于组合规则、基于行为特征、基于统计标签、基于行为分值

基于标签构建千人千面客户旅程

- 基于客户标签和客户画像，在营销、销售转化、保客等业务环节进行精细化运营

标签名称	覆盖目标	最近执行时间	最近执行状态	标签群体	启用状态	创建时间
3年平均毛利增长	2,320个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
未来pipeline金额	2,994个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
增购可能性	620个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
实际贡献评级	2,320个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
培育客户	2,320个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
商机客户	437个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
交付客户	138个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
续费客户	1,597个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
断约客户	20个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
毛利值	2,320个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
毛利率	2,320个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
商机收入	2,320个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
合同收入	2,320个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12
已付款逾期	320个	2022-10-10 00:00:12	执行成功	企业客户	☒	2022-02-12 12:12:12



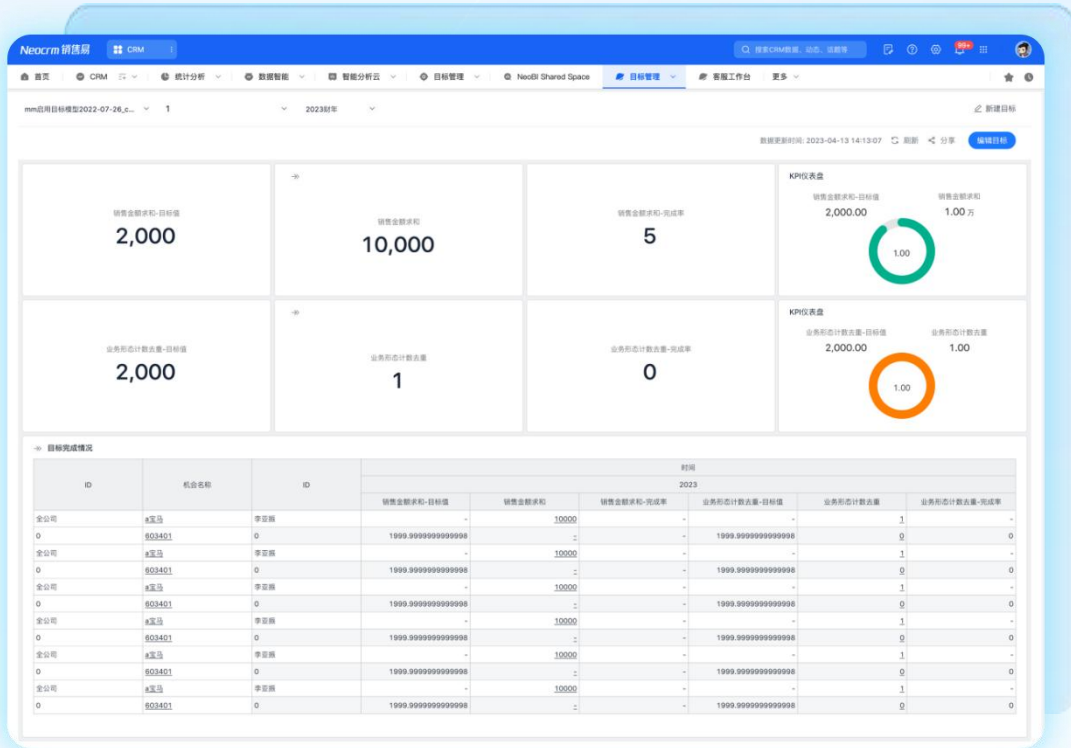
多维度目标：多维度拆解销售目标，跟踪考核每位员工达成情况

多维度目标模型，高频业务数据源开箱即用

- 销售目标模型数据源
- 销售行为目标模型数据源
- 合同回款目标模型数据源
- 订单回款目标模型数据源

多维度目标分配和统计，绩效评估更客观

- 灵活多维度分配目标，按区域分、部门分、产品分、客户分等，细化目标数据和执行的情况
- 生成目标完成率、关键指标达成情况等数据，为企业绩效考核提供客观依据



03



统一客户数据平台 产品优势



Gartner SFA魔力象限，销售易数据可视化能力位居第一



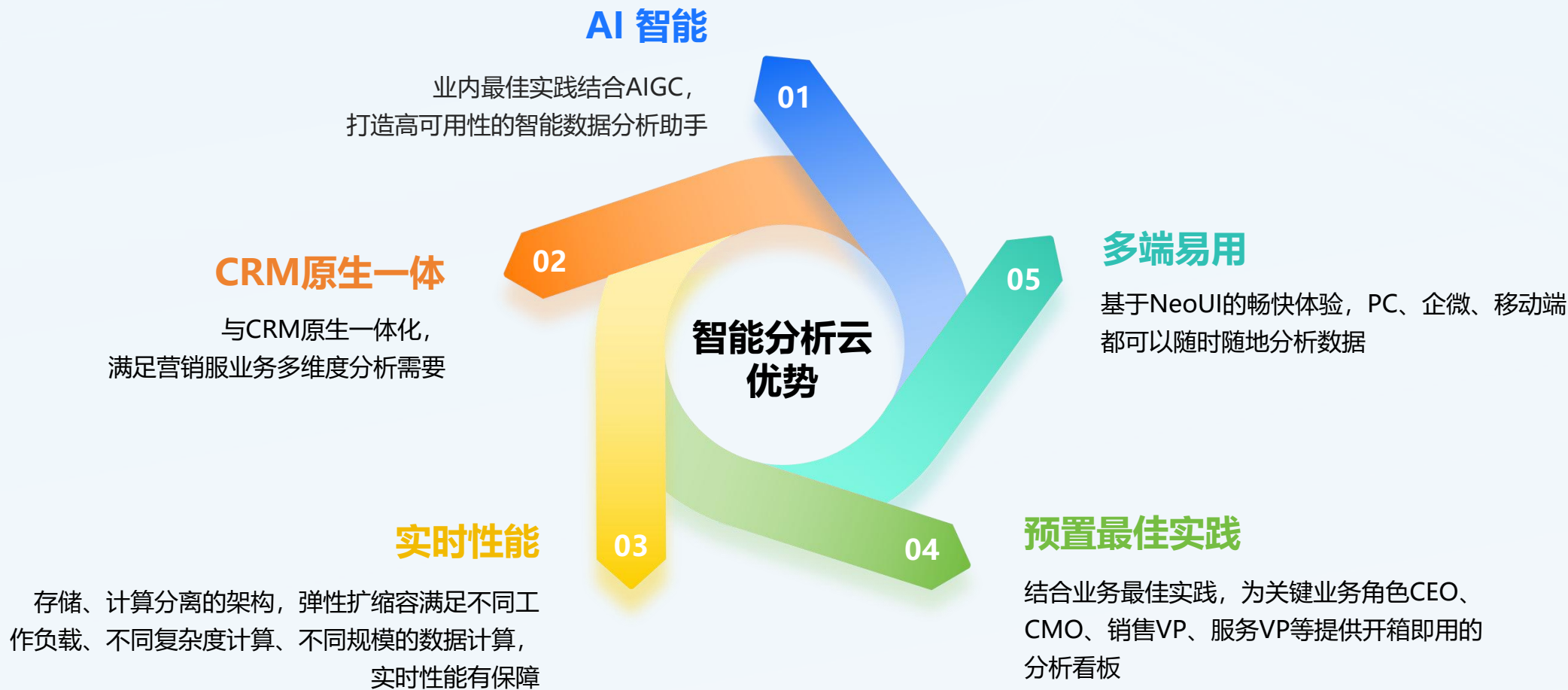
NeoBI-智能分析云

以数据驱动价值，助力企业更聪明地决策

<i>Critical Capabilities</i>	<i>BUSINESSNEXT</i>	<i>Creatio</i>	<i>Freshworks</i>	<i>Hubspot</i>	<i>Microsoft</i>	<i>Neocrm</i>	<i>Oracle</i>	<i>Pega</i>	<i>Salesforce</i>	<i>SAP</i>	<i>SugarCRM</i>	<i>Vtiger</i>	<i>Zoho</i>
Visualization and Analytics	4.2	2.6	2.4	3.4	2.9	4.5	3.9	3.7	3.9	3.2	3.3	2.9	3.6

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。

统一客户数据平台产品优势



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



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



Neocrm 销售易

— 腾讯旗下CRM —



THANKS



400-089-8830



www.neocrm.com



Copyright© 2025Neocrm. All rights reserved.