Neocrm 销售易

B2B销售快速成交法则 以SaaS企业为例

2022年09月

目录
contents

- 需求理解
- 关于销售易
- CRM解决方案

Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

Neocrm 销售易

01

PART ONE

需求理解

需求理解

目 标

- 精准营销，精细化销售，降低销售成本，缩短销售周期。
- 及时的客户跟进，专业的客户服务，帮助企业客户成功，实现双赢。
- 完备的用户画像，实时准确的企业运营模型，赋能SAAS企业规模化增长

主要挑战	关键成功因素	对CRM的要求
获客成本CAC高；线索转化率低；销售体系建设难	1 可复制的销售能力	统一&固化销售方法论	线索全生命周期管理，自动化培育，促进快速转化 客户全面信息沉淀，销售进度可视化，销售过程实时化
客户前端信息传递断层，团队效率低	2 高效的客户服务	多部门协作打单	“零”延时快速组建团队小组，协同打单 销售服务的无缝衔接，售前信息传递“零”误差
销售跟进过程不透明，无客户经营计划及拜访计划	3 精准的销售预测	销售行为控制&业绩预测	预测多模型匹配，让销售预测更准确 便捷移动端赋能销售、海量产品、资料装进手机
无法用数据支撑给CEO汇报辅助决策； 成本控制难； 营收增加难	4 SaaS运营体系搭建	快速实现资方数据测算	预置几十种可视化视图，透过线索转化、商机转化、交易管理等数据看板，透视客户在接洽期、成长期、成熟期和衰退期的数据波动情况，触发相关部门执行客户的深度经验

Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

02

PART TWO

CRM解决方案

销售易Neocrm：新一代企业级CRM

Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

Neocrm 销售易

LTC流程-关键场景

场景1

线索转化跟进

场景2

客户深度经营

场景3

商机跟进过程

场景4

销售管理赋能

场景5

智能数据分析

Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

场景一：线索转化跟进 /线索智能分配

线索智能分配，线上/线下跟进数据沉淀，实现线索高效管理

Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

场景二：客户深度经营 /公域私域全渠道运营

沉通过以“客户为中心” 的完整视图，帮助业务人员更全面了解客户，从而更好的推动客户经营策略

活动记录

组织架构

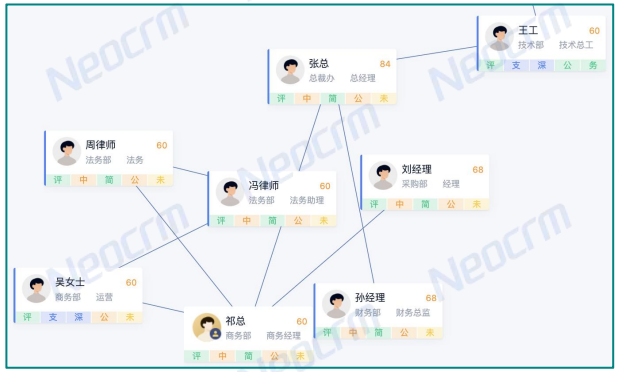
分析看板

工商信息

团队成员

客户档案

客户



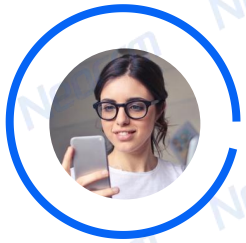
联系人关系&画像

Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

Neocrm 销售易

场景二：客户深度经营 /统一客户360视图，深度洞察客户价值

- 全面掌握客户信息，为管理者销售预判与科学决策提供数字依据
- 全面了解客户信息，如购买信息、客户服务信息、方便销售人员做客户的向上与交叉销售



客户360度视图

基本信息

如客户地址、联系人、客户分类、客户标签、客户得分等

业务信息

如订单、合同、应收款、服务等信息

往来信息

如售前沟通信息、拜访信息等

价值信息

如客户的业绩贡献度等

Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

Neocrm 销售易

场景三：商机跟进过程 /固化最佳销售实践，复制销售能力

商机判断	早期拜访	需求分析	项目交流	演示POC	现场参观	方案投标	商务谈判	合同签订	项目实施	输单
销售机会 商机判断	早期拜访	需求分析	项目策划 多次交流	售前资源申请 POC准备	现场参观 方案准备 技术交流	投标准备 讲标呈现 答疑	商务协助 技术谈判	商务细则 澄清答疑	技术复案 风险评估 实施交接	

项目五要素

客户需求	客户的购买动机？客户需要解决什么具体的问题？客户的痛点在哪里？
技术认可	我们的产品和方案是否满足客户的需要？满意程度如何？技术和方案上还有什么没有涵盖客户需要的地方，能不能做到让客户满意？
决策链和客户关系	购买决策和方案是由谁制定的，购买规则和流程是什么？不同人员的采购权限，是否我们的关系能够在决策链中做重点的支撑？
竞争对手	把上面的内容也全部评估一下竞争对手，看看我们和竞争对手之间是否存在差异，找赢点。
合作伙伴	可以通过集合合作伙伴的力量，从商务或者技术方面进行控单，获得更多助力

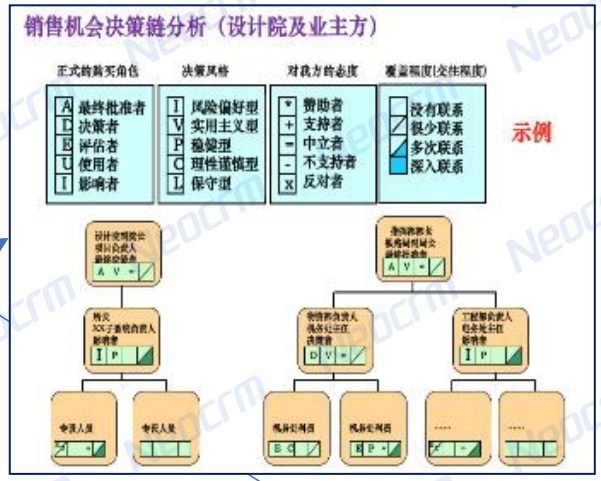
Neocrm 销售易

场景三：商机跟进过程 /协同高效、资源申请、跟进提醒

销售

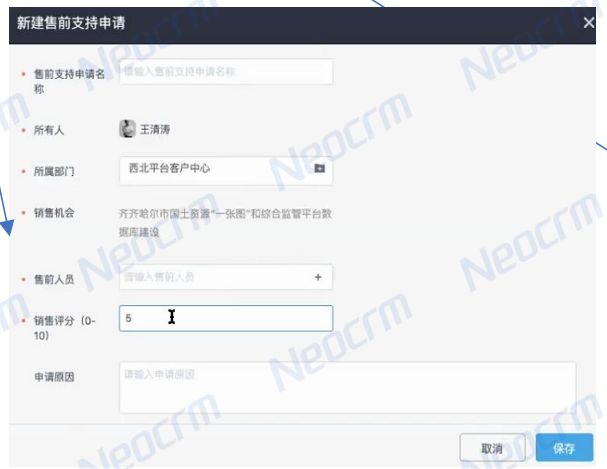
商机管理

拜访记录沉淀、内部协作沟通沉淀



客户决策链

商机作战地图



产研/售前资源申请

阶段完成时间设置，提醒销售人员及时跟进

Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

Neocrm 销售易

场景四：销售管理赋能 /智能化手段，简化销售人员工作量，提升工作效率

集成工商大数据

系统根据用户录入的关键字，自动显示客户完整的名称、地址等工商注册信息，并自动回填进系统。
智能推荐相关客户。

名片扫描入系统

名片信息是重要联络的信息，不仅是销售个人资源，也是公司资源。通过名片扫描，轻松将资源规整入库，同时便捷实用。

语言转文字

信息录入告别繁琐的手指输入，引入高效便捷的语音转文字功能，可快速高效记录信息。

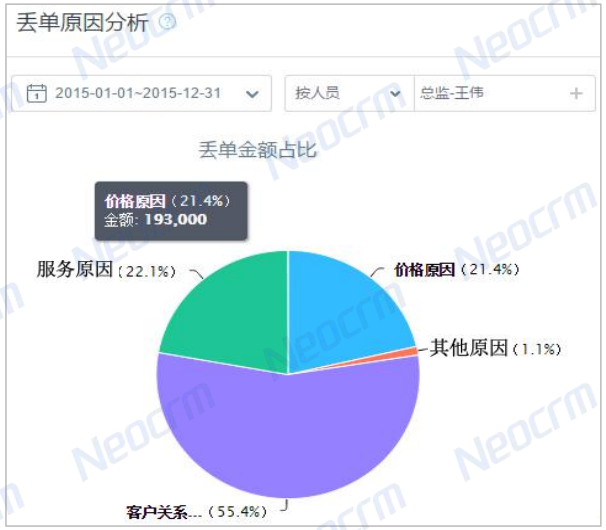
Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

场景五：智能数据分析 /从销售结果到销售过程分析，指导销售绩效

各事业部领导

总体项目阶段可视化看板

团队个人项目阶段化分析



阶段销售预测

Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

Neocrm 销售易

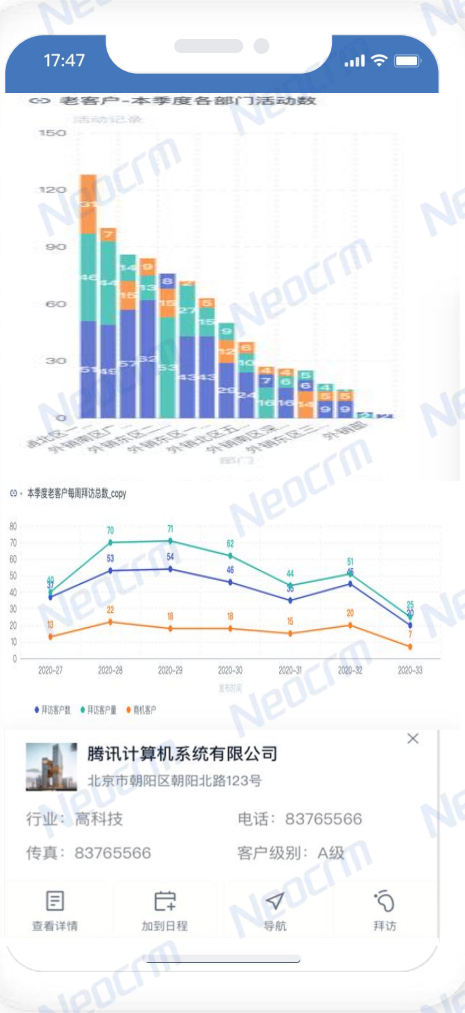
场景五：智能数据分析 /业务人员随时随地了解自己业务状况，明确目标

整体工作概览

销售业绩排名

商机情况分析

重点业务突破



Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

Neocrm 销售易

03

PART THREE

关于销售易

深耕CRM领域11年，成为融合新型互联网技术的企业级CRM开创者

Day 1

公司创立

2011

2013

推出移动端APP

移动化落地

2015

1,200万美元
C轮融资

发布销售易SFA旗舰版
和PaaS平台

平台建设

2016

1,600万美元
D轮融资

发布伙伴云、客服
云、现场云

打造一体化

2017

2018

4,500万美元
E轮融资

发布智能分析云、
营销云

完善一体化

2019

1.2亿美元
战略融资

基于客户行业持续打磨PaaS
平台,入选Gartner 2019
aPaaS推荐供应商

深化平台能力

推出业务+数据双
中台，发布ToC消
费者洞察体验套件

直连化
行业布局

2020

推出SCRM，发布电商云

客户在线
深化连接

2021

7,000万美元
新一轮融资

移动时代：移动+连接

数字化时代：移动+连接+数据+AI

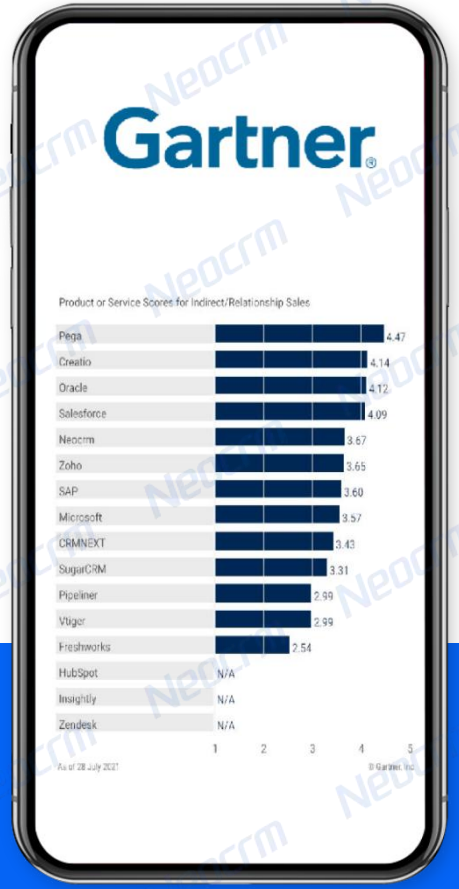
ZhenFund 真格基金

matrix PARTNERS CHINA 经纬中国

SEQUOIA 红杉

Tencent 腾讯

世界级CRM品牌：产品方案连续多年入选Gartner全球魔力象限



Gartner Group：1979年成立于美国，第一家也是全球最具权威的IT研究与顾问咨询公司，提供最客观公正的信息技术与分析报告。

魔力象限功能指标	销售易得分	其它厂商得分
移动端能力	4.6 分	Oracle（4.4分） Microsoft（4.1分） Salesforce（3.9分） SAP（3.5分）
BI报告分析能力	4.2 分	SAP（3.3分）
向导式销售	3.9 分	SAP（3.6分） Microsoft（3.6分）
渠道管理能力	3.3 分	SAP（3.1分） Microsoft（2.4分）

唯一且连续五年入选Gartner SFA全球魔力象限的中国企业
多项能力指标超越国际厂商

（相关数据来源：Magic Quadrant for Sales Force Automation 2017~2021，Gartner）

Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

Neocrm 销售易

5000+行业头部企业正在用销售易CRM

Copyright© 2022 Neocrm. All rights reserved.

THANKS

扫码关注，查看更多行业案例

www.neocrm.com

400-050-0907