

Neocrm 销售易

# 企业如何优化交易管理流程 重构业务竞争力?



“

增长加速器

第三期

”



关注销售易官方微信号  
获取更多行业信息



扫码添加企业微信  
讲义、回看视频及更多干货等你来领

Neocrm 销售易

# 增长加速期第三期

企业如何优化交易管理流程，重构业务竞争力？

分享人

胡风杰  
闫海鹏

## DSO-平均销售回款天数

想一想：

销售天数（DSO）衡量公司在销售完成后收取客户付款所需要的平均天数

平均销售回款天数是**现金转换周期**的一个要素，通常成为应收天数或者平均首款期，它的大小直接影响了一个公司的财务命脉。

$$DSO = \frac{\text{Accounts Receivable}}{\text{Total Credit Sales}} \cdot \# \text{ of Days}$$

DSO



## 老板

如何减小企业的DSO，保障企业的现金流？

## 销售

如何快速回款，保住销售的尊严？



# 目录

## contents

- 什么是交易管理?
- 企业为什么要做好交易管理?
- 如何做好交易管理, 保障企业回款?
- 交易管理最佳实践呈现

01

PART ONE

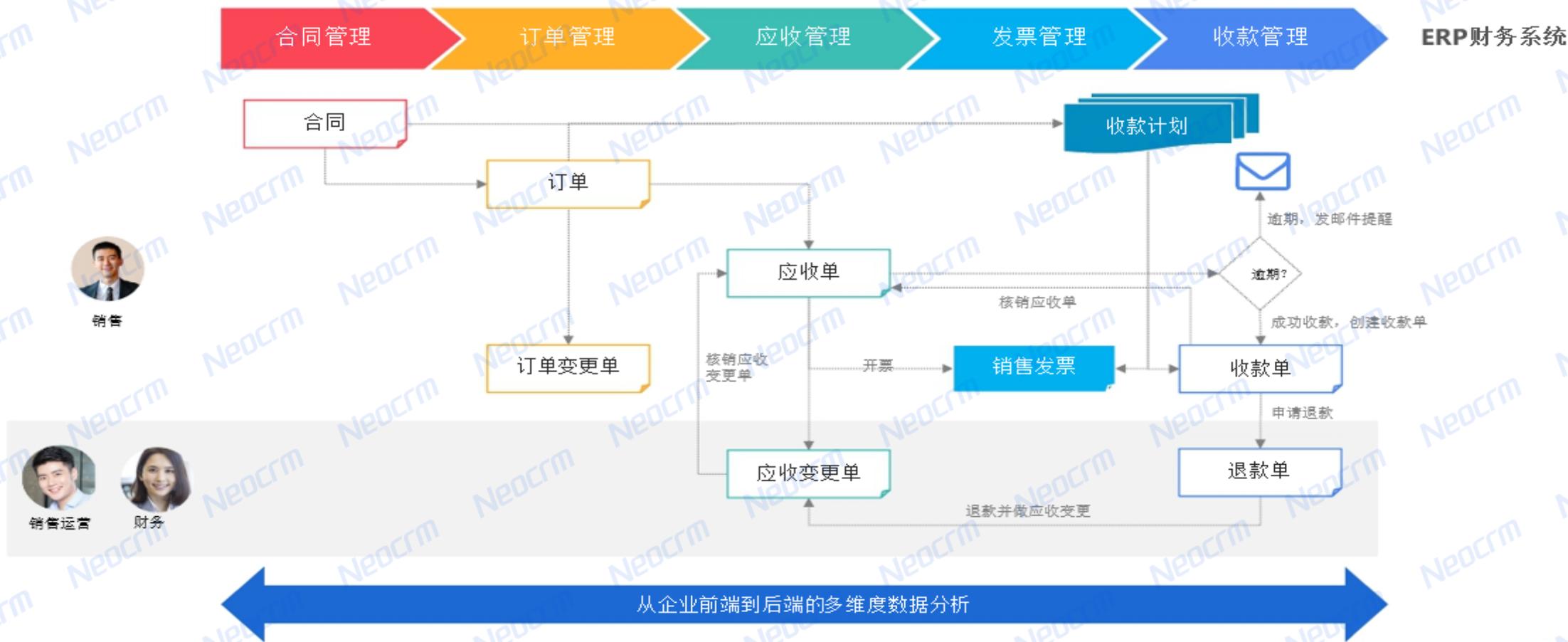
# 什么是交易管理？

# 典型的O2C流程



# 销售易交易管理

**交易管理**包含了从订单到收款的一整套交易过程，涉及到客户，销售，财务，渠道等多方面的合作，完善的交易管理流程可以帮助企业快速响应多变的交易情况，记录交易的细节，从而使每一笔交易更加透明，清晰并且有据可查。



02

PART TWO

# 为什么要做好交易管理？

交易管理是销售流程中至关重要的部分

交易管理关乎企业的成功，甚至死亡！

-与客户建立长期良好的业务关系！



# 企业在交易管理中面临的挑战



## 缺少自动化的流程

- 完全靠手工，工作效率低，容易出现错误。
- 销售无法及时查询应收账款，催收不及时，导致大量坏账



## 已有的系统交易流程灵活度低

- 无法做订单，应收变更及退货退款
- 不支持移动端



## 无法与ERP系统进行有效对接

- 缺少全面的数据报表帮助管理层进行决策分析

# 03

PART THREE

## 企业如何做好交易管理， 保障企业回款？

# 事前控制，事后催收



## 事前控制

根据企业自身的交易场景，打造闭环的交易流程。

## 事后催收

逾期款项，智能化呈现，智能化提醒，提升逾期账款的催收效率！

# 闭环交易管理场景

场景化交易管理为不同形态和大小企业量身定做适合的交易管理流程，交易数据的沉淀和管理以及轻量级体验

## 场景一 合同



## 场景二 合同收款计划



## 场景二 订单



## 场景四 订单收款计划



## 场景五 收款单核销



## 场景六 应收管理



# 合同与订单管理，以客户需求为中心，精细化管理生产与研发



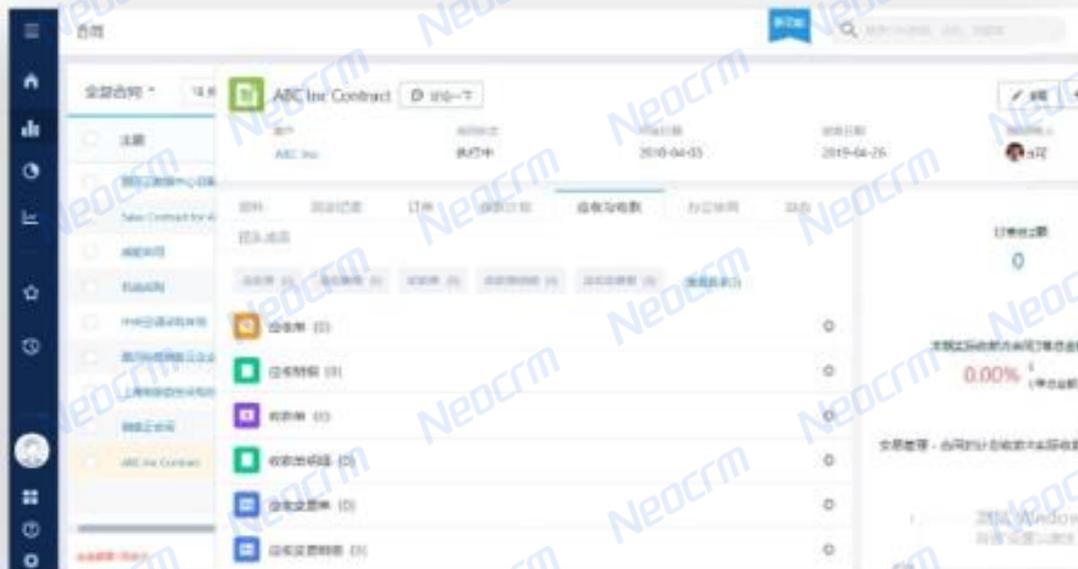
## 覆盖合同管理全生命周期，健全风险防控体系

支持多层次、跨组织的风险评估流程，快速响应、高效处理合同审批；



## 订单管理延伸CRM价值，实现创新生产

通过API实现订单与ERP的对接，确保销售、生产信息的打通与精准无误





# 逾期催收提醒

根据合同约定的应收时间，系统可以在企业微信端，移动端，WEB端多端口进行逾期催收提醒，助力销售人员快速找到逾期订单，及时催收！



# 交易管理数字化呈现



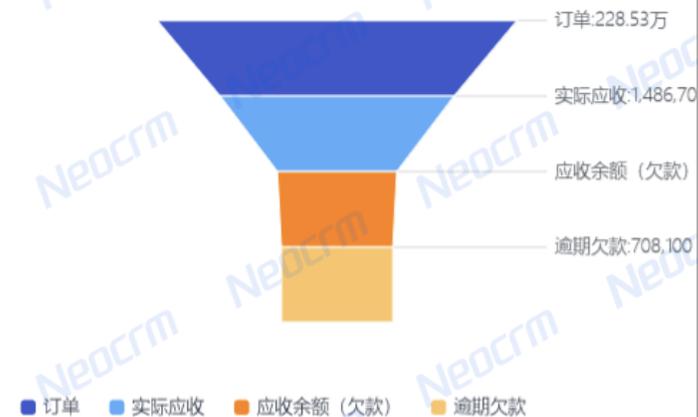
## 订单实际应收账款比例

实际应收账款金额  
5.0 万

未出应收账款金额  
0.0



## 交易管理 - 营收漏斗

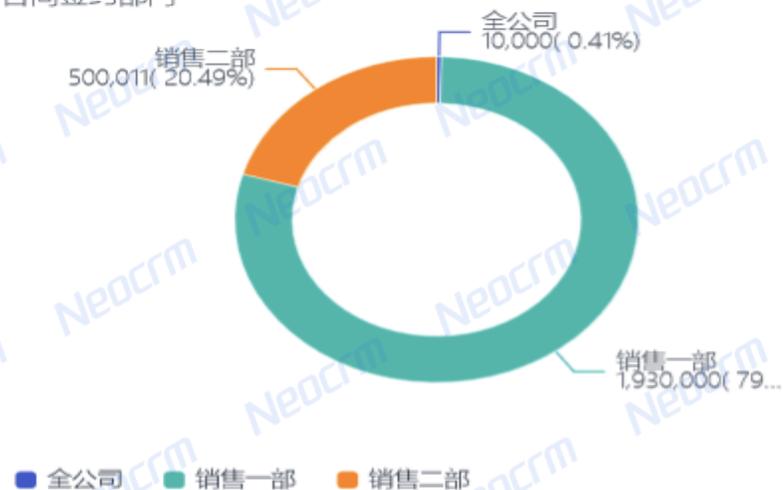


打破业财数据孤岛，实时洞察企业应收账款的回款逾期状态，让催款有据可依

## 订单收款时间线



## 合同签约部门



04

PART THREE

最佳实践



# 案例：XX公司借助于交易管理，规范了交易管理流程，提升了回款效率

## 业务场景

疫情影响下，让一直以销售收入为结果导向的XX公司，开始以向以回款为导向进行改变。为了更好的提升公司回款率，减少逾期，XX公司启用了销售易交易管理模块，具体使用场景如下：



系统管理员

1

管理员根据企业自身的交易流程，在后台配置交易管理流程

**(订单-手动创建分期应收单-收款/开票)**



销售人员

2

销售代表为给客户下单，上传合同附件，备注特殊条款提交审批



商务运营

3

法务，商务审核之后，进行盖章邮寄，收到销售拿回来的盖章合同进行应收的确认及创建。



销售人员

4

系统根据商务创建的应收单的时间进行应收账款的催收提醒，销售人员收到提醒及时找客户催款，并且提交开票申请。



财务

5

财务运营收到银行打款通知，创建收款单，自动核销对应的应收单

# 不同角色场景的最佳实践



管理员

原来系统不灵活，每次调整还需要改代码



销售

不清楚订单执行及账期，需要电话跟催供应链及财务



商务

一个人支持多个销售的商务工作，反复沟通成本高，效率低



财务

处理日常繁忙的财务工作的同时，还要不断的和销售沟通应收，逾期账款，发票事宜



# Q&A



Neocrm 销售易

# 感谢观看



400-050-0907



www.neocrm.com

扫码关注，查看更多行业案例