

Engage 2017

销 售 易 用 户 大 会

高科技行业如何实现CRM效用的最大化

罗凯波

9月21日

PHICOMM 斐讯

《智慧生活 享你所想》

目录

01

行业特点与
发展趋势

02

业务发展概况与
面临挑战

03

CRM选型
考量因素

04

CRM项目成果与
期待

行业进程特点

上海斐讯数据通信技术有限公司成立于2009年，全球总部位于中国上海，伴随着“智慧生活，享你所想”的全球化的品牌定位，斐讯企业战略逐步由信息通信领域卓越的设备及服务供应商转变为智慧家庭的定义者和引领者。



人工智能以人为本



数字化进程不断加速



感知智能持续升级

目录

01

行业特点与
发展趋势

02

业务发展概况与
面临挑战

03

CRM选型
考量因素

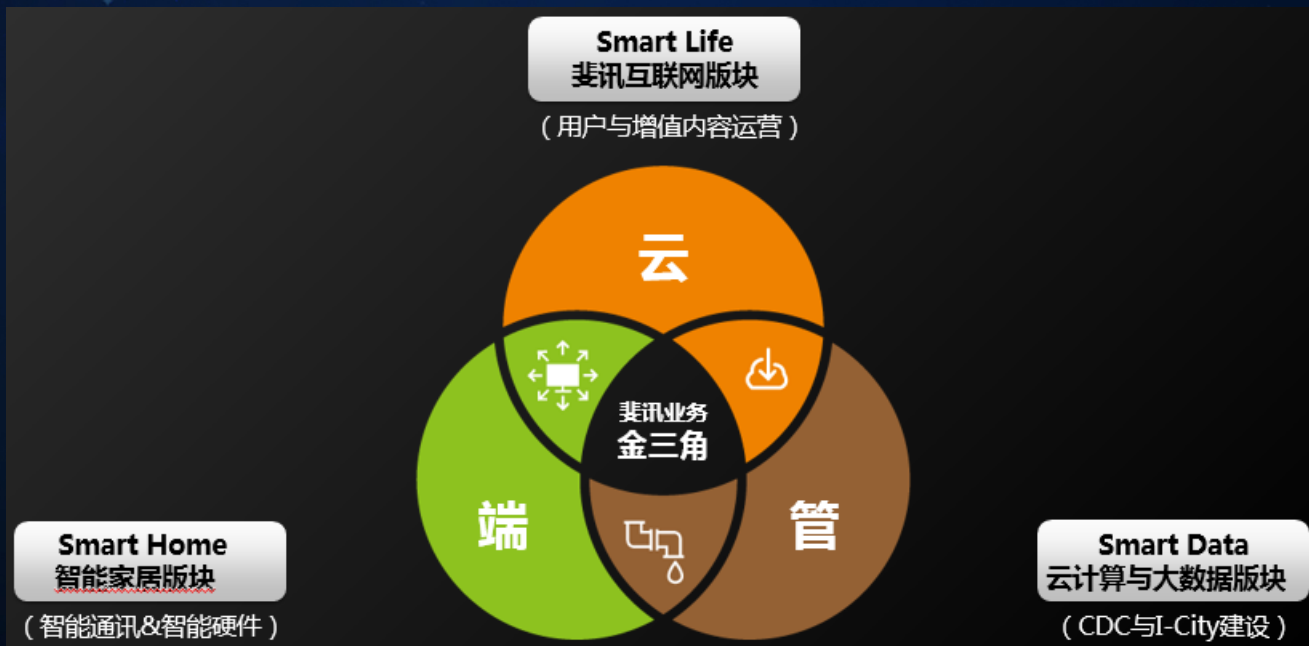
04

CRM项目成果与
期待

业务发展概况

完成从传统通信技术公司到智能家庭领域的引导者的转型

形成全方位的面向智能生活领域的产业布局



斐讯在营销平台面临的挑战

快速发展变化的业务类型

业务金三角：SmartHome、SmartData、Smartlife，业务特点各异

Smarthome：快速出单，快速出货，要求高效

Smartdata：行业项目式销售机会，长期跟进，要求成功率分析

Smartlife：真“慧”玩，崭新业务模式探索



SmartHome



SmartData



SmartLife

斐讯在营销平台面临的挑战



快速扩张的业务团队

国内覆盖24个省市办事处

国外以德国、新加坡、印度为核心覆盖欧洲区、亚洲区等海外市场

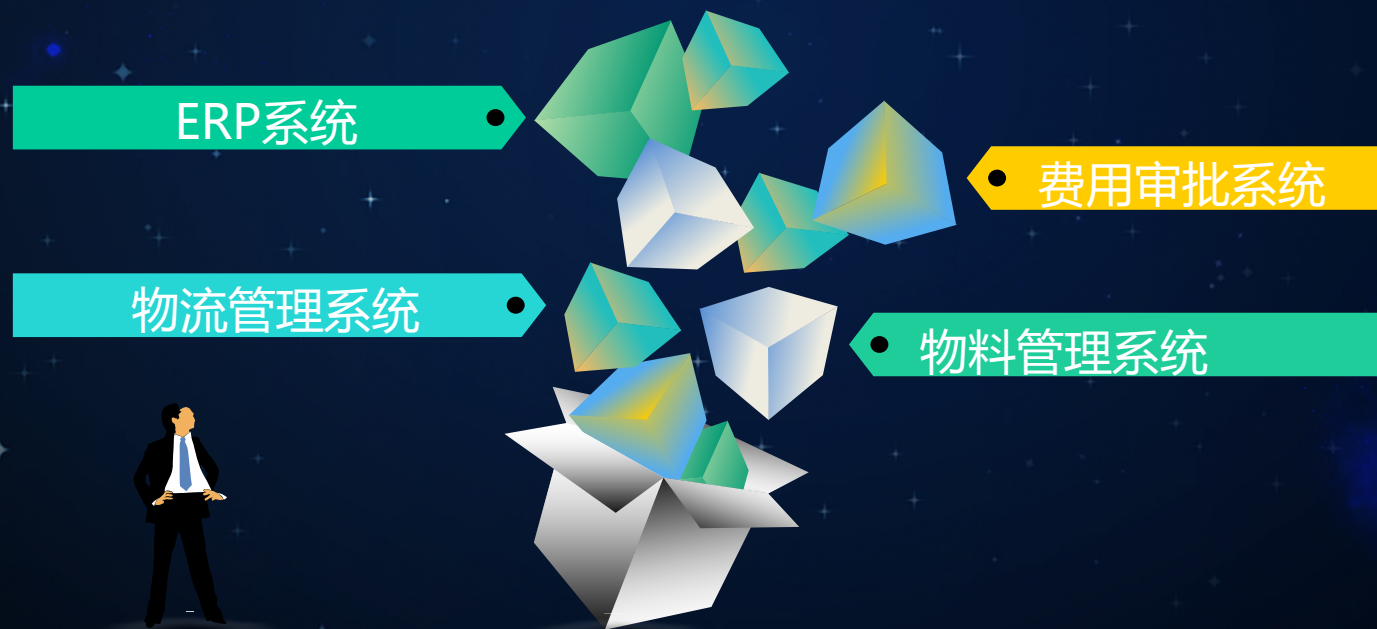
存在各地区法律法规的差异，核心业务的差异，语言币种差异

斐讯在营销平台面临的挑战

迅速建设的内部系统，数据分散

对外，业务人员无法及时知晓发货情况，物流情况从而给与客户及时的反馈与服务

对内，业务人员无法及时知道款项信息，不利于跟踪业务闭环完结



斐讯在营销平台面临的挑战

外勤人员高效执行与管理的矛盾

销售人员的日常行为管理也无法深入

无法及时执行管理流程要求的操作，导致效率降低，不利于客户关系维护

你是谁

你要到哪里去

什么时候去

要去做什么

要怎么做

获得了哪些进展

目录

01

行业特点与
发展趋势

02

业务发展概况与
面临挑战

03

CRM选型
考量因素

04

CRM项目成果与
期待

CRM选型考量因素

产品架构特点



基于SaaS平台架构与开发服务器独立部署并存



标准销售管理功能与个性化开发并存



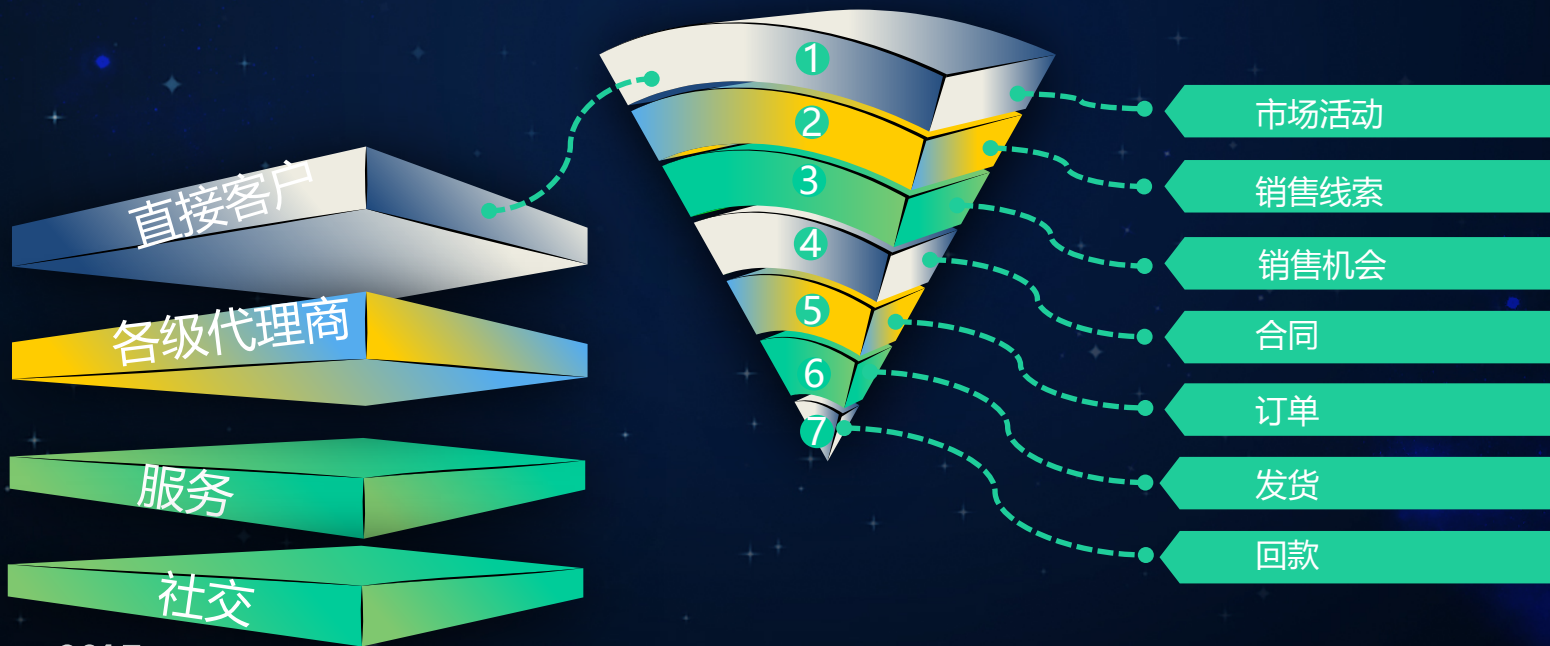
PC端与移动端应用并存



以营销为核心的业务功能与协同功能并存

CRM选型考量因素

产品功能与业务匹配度



CRM选型考量因素

团队整体能力

行业品牌的口碑 A

在类快消行业销售管理实施有优势的市场占比与反响。

团队的咨询、实施能力 B

团队在销售管理专业及上下游领域及系统有专业经验人员

C 持续的售后服务能力

具备成型的在系统实施后的持续售后服务模式

D 快速灵活满足企业个性化需求

具备交付公司内部系统管理员独立完成系统运维的管理功能



目录

01

行业特点与
发展趋势

02

业务发展概况与
面临挑战

03

CRM选型
考量因素

04

CRM项目成果与
期待

CRM项目成果

完成了销售全流程梳理

整理出售前-销售自动化管理，售中-合同/订单管理，售后-订单履行管理三大流程，打通了从线索至回款的全过程

并将这三大流程固化到整套（从市场活动、线索、客户、机会、合同、订单、发货、回款等）销售过程管理的系统功能中

售前-销售自动化管理

市场活动管理
线索、客户管理
机会管理

售中-合同/订单管理

合同管理
订单管理

售后-订单履行管理

发货管理
回款管理

CRM项目成果

平衡了外勤人员效率与管理流程的矛盾

管理着重规范了销售团队工作及产生数据的合规性与有效性，必然与效率是一对矛盾。

系统功能在确保管理需求的基础上，缩短了流程周期、操作灵活便捷，保证了效率。

92%

订制定单模板功能

使92%以上的订单实现：

- 减少流程节点
- 简化销售操作
- 消除工具切换

效率

使68%以上的操作实现：

- 摆脱时间束缚
- 脱离网络环境限制

移动端应用

68%

便捷

CRM项目成果

系统数据成为业务决策参考

实现数据统计系统化，可视化，实时化，由此而带来的数据高准确度，高时效性，高效性，使系统数据成为业务决策参考，以便在必要时能够及时调整管理手段。



系统化：

系统中的数据是经过固化流程而自动记录的,相较手工维护的统计数据准确度更高。

可视化：

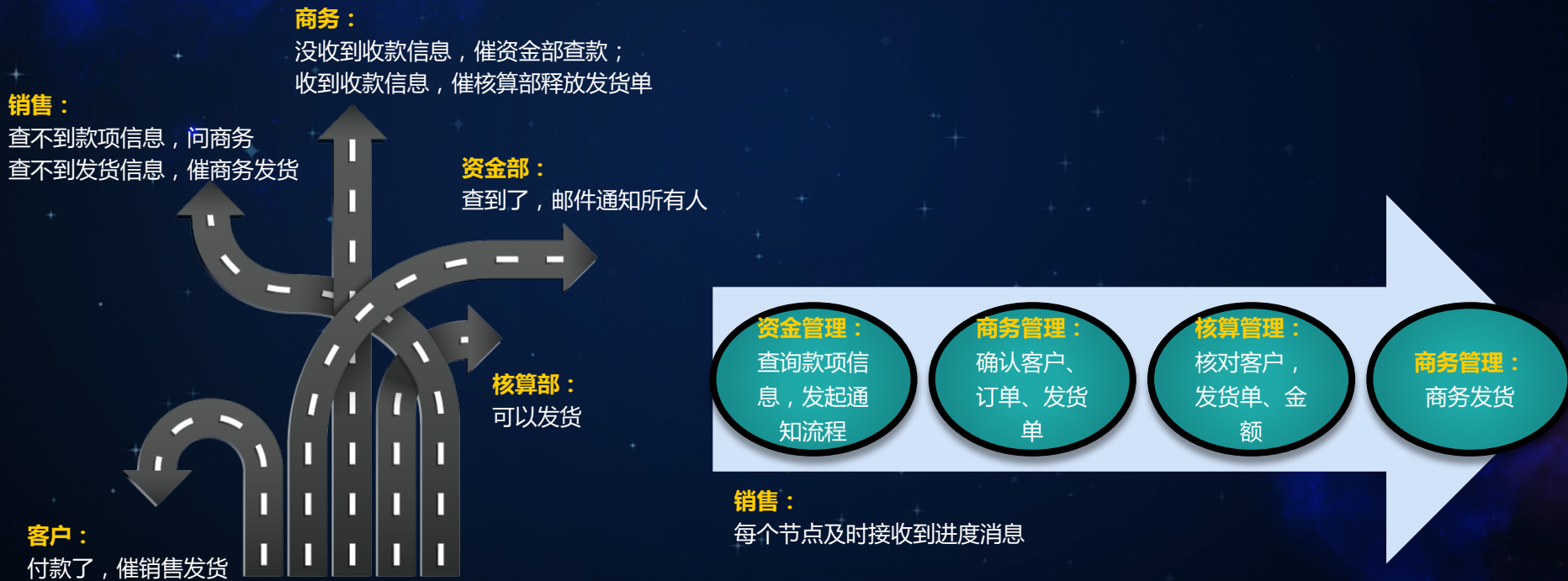
常用的销售管理数据形成了可视化图形显示,时效性更高

实时化：

可随时随地获取基础数据进行统计分析,比人工维护效率高

CRM项目成果

订单、收款、发货多部门协作从线下多部门跟催，变为线上顺畅的多部门协作流程



CRM项目成果

分散数据汇总到CRM系统方便销售查询



分散数据汇总到CRM系统方便销售查询

CRM项目成果

适应未来业务变化与扩展需求

销售易CRM系统简便易操作的管理后台，使系统上线后，系统管理员就能够独立完成系统的配置以匹配业务变化

A 多产品线业务扩展

管理的产品线业务范围从SmartHome 扩展到SmartData与SmartLift

B 多层次代理商扩展

代理商的管理从单级向多层次扩展

C 多地域业务扩展

管理的业务地域范围从国内扩展到国外

D 各业务的管理模式变化

管理流程的持续优化，快速固化到系统
多系统数据与CRM系统逐步自动对接

期待

持续产品创新精神

期待销售易持续保持从产品持续进步为出发点自主定期更新版办提供更专业流行的功能的精神，使用户在使用过程中也不断成长。

共同成长

期待与销售易的合作持续深入与扩展，共同进步成长。

谢谢

THANKS !

