

Engage 2017

销售易用户大会

传统制造业数字化转型最佳实践

圣奥集团销售易CRM应用分享

报告人：施健

2017-9-21

Sunon 圣奥

目录

01

公司概况

Company profile

02

行业发展

Industry development

03

CRM选型

lectotype of CRM

04

CRM应用

Application of CRM



Part 01 公司概况

- 综合实力
 - 研发技术
 - 精益生产
 - 客户服务
- 

中国家具协会副理事长单位，中国办公家具专业委员会副主任单位

圣奥集团于**1991年**在杭州成立，注册资金达**1550万美元**；

集办公家具研发、生产、销售于一体的现代化企业

目前拥有家具公司、置业公司、创投公司、慈善基金会、农业科技园5家子公司。

在职员工：**3000余人**；技术及管理人员1000余人集团总部：钱江新城圣奥中央商务大厦，总建筑面积**7万平方米**

生产基地：萧山现代化高标准厂房建筑面积达**10万平米**；海宁国家一级工业园区**30万平米**





Part 02 行业发展

- 发展趋势
- 消费体验
- 智能科技
- 健康环保

行业趋势



重视消费体验

从制造商向服务商转型



前期咨询



后期配送



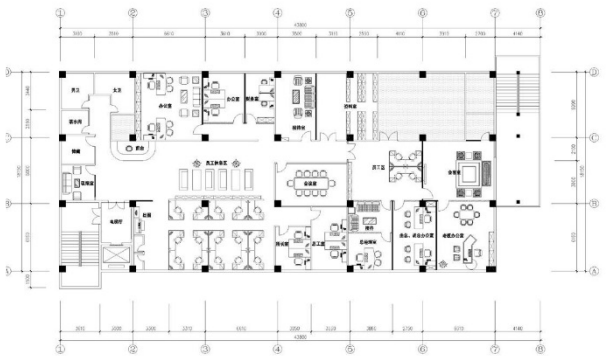
售后服务



品牌附加值

重视消费体验

二维平面



三维场景



智能科技



无线充电



智能升降



心率监测



系统控制

健康环保



0污染



0味道



0等待



更耐火



更耐磨

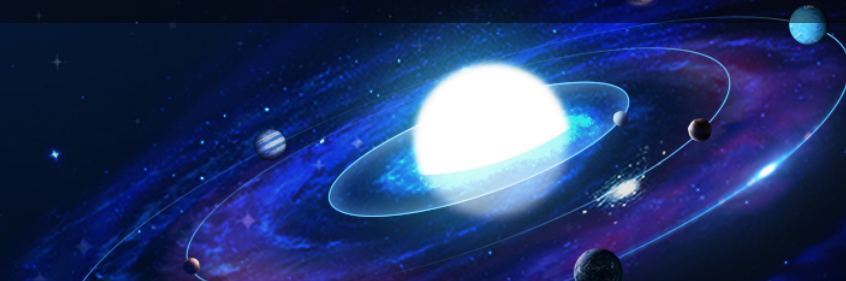


更光泽



Part 03 CRM选型

- 需求确认
- 数据分析
- 试用对比
- 选型确定



需求确认

销售支持
审批、任务、文档等



营销管理
签到、定位、查询等

客户管理
客户、项目、信息等

数据分析



客户管理



营销管理



营销支持

试用对比

纷享销客试用情况



1.信息扫描：信息通过“名片全能王”扫入，采用第三方软件，数据安全性不高。

2.信息排重：没有信息录入排重功能，影响客户信息的唯一性。

3.API端口：无此项功能，数据输出只能采用表格形式。

销售易试用情况



1.信息扫描：软件自身带有名片识别功能，无需采用第三方软件，数据安全性高。

2.信息排重：客户名称关键字自动排重，重复客户无法录入。

3.API端口：开放端口，数据信息和ERP并联，信息录入便携。

选型确定



企业规模



企业发展



产品定位



Part 04 CRM应用

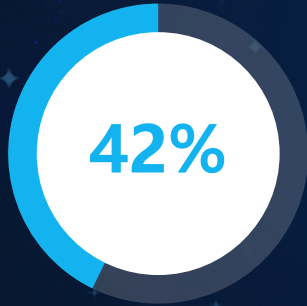
- 推行方式
- 使用情况
- 营销管理
- 团队管理

推行方式



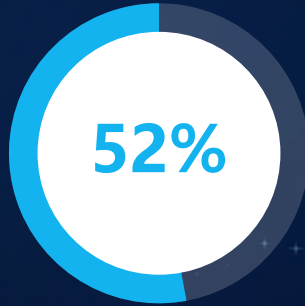
逐项推进

使用情况



直销团队

开通386个账号



经销团队

开通471个账号



行政管理

开通54个账号

客户管理

ERP客户管理

系统无缝对接，保证信息的唯一性与一致性。

CRM客户报备

通过手机移动端完成客户报备、录入信息等工作。



项目跟进



3个管理阶段

5个管理阶段

行为分析



通过雷达图数据
反应出销售行为

营销方式转变



销售标准化产品

经济环境改变，纯粹依靠
人脉管理的销售时代结束



解决方案式销售

提升销售管理的专业度，
打造精细化的销售团队。

谢谢
THANKS !

