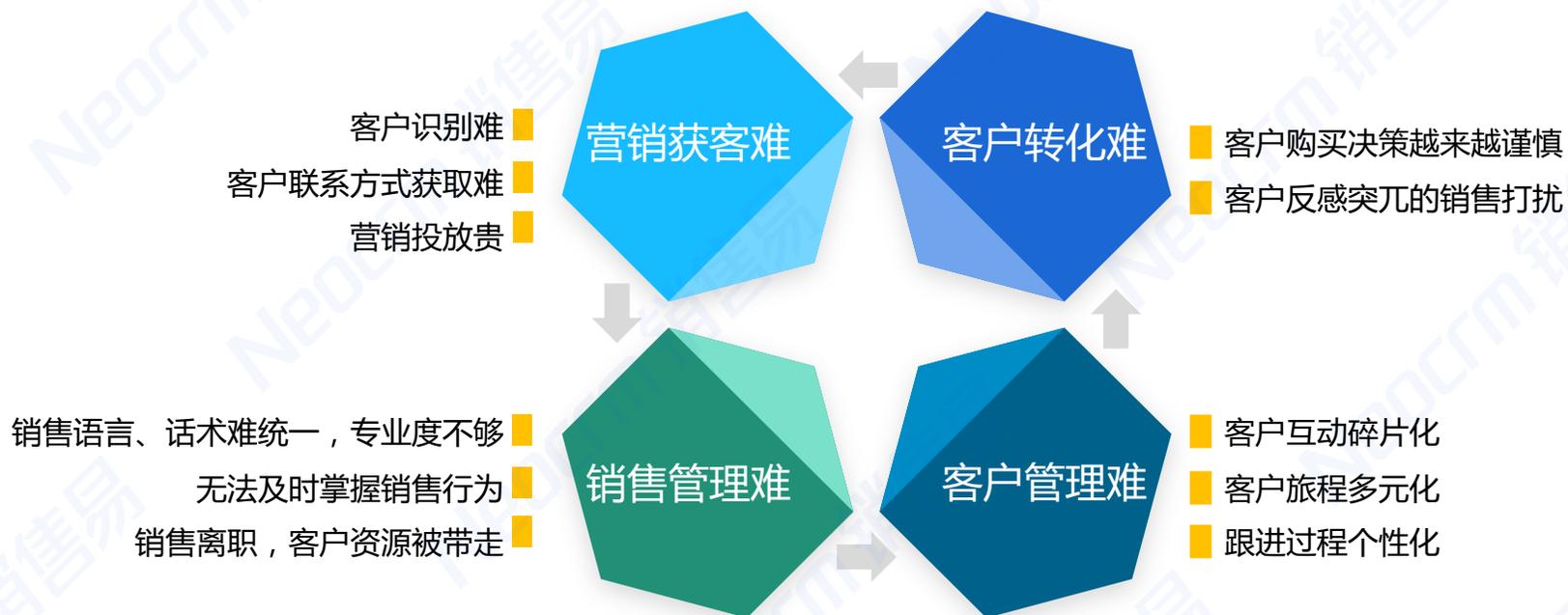

Neocrm 销售易

新触点、新增长、新运营 - 赋能消费医疗企业持续规模增长

赋能企业以客户为中心

Neocrm

数字时代，客户触点 and 行为碎片化，销售正面临以下挑战



微信已经成为主要的客户沟通方式

微信生态三大变现场景

邮件

0.20%
打开率

短信

0.03%
打开率

朋友圈

80%
打开率

微信群

40%
打开率

私聊

90%
打开率

服务号

10%
打开率

订阅号

2-3%
打开率

基于“朋友圈
人设”的变现
微商主导

基于“群”的变现
社区拼团和社群
电商主导

未规模化，成本高
太打扰用户

企业微信，让企业与客户的互动步入全新时代

企业私域流量沉淀和运营的最佳阵地



无缝连接 12 亿微信用户 实现无障碍触达

- 企业微信是唯一无障碍对接微信的开放平台
- 支持私聊、群聊、朋友圈，打通小程序、直播和视频号
- 既有丰富的沟通触点，也有完善的变现渠道，而且合规（灰产类工具易被封号）



完善的运营管理机制 沉淀客户资源

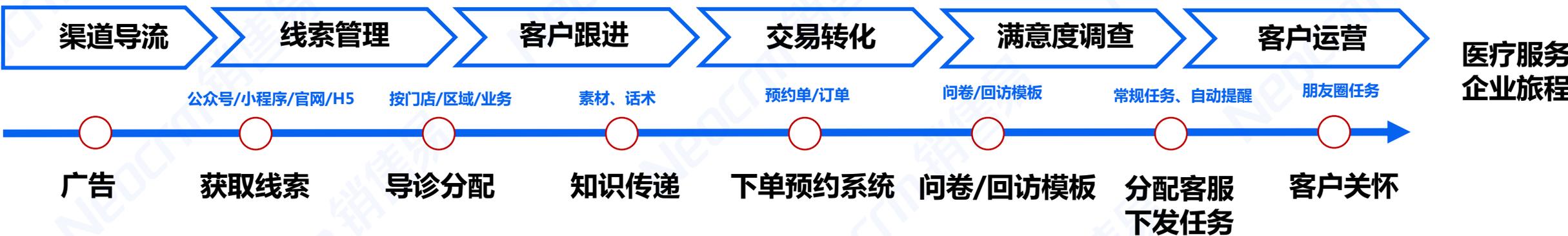
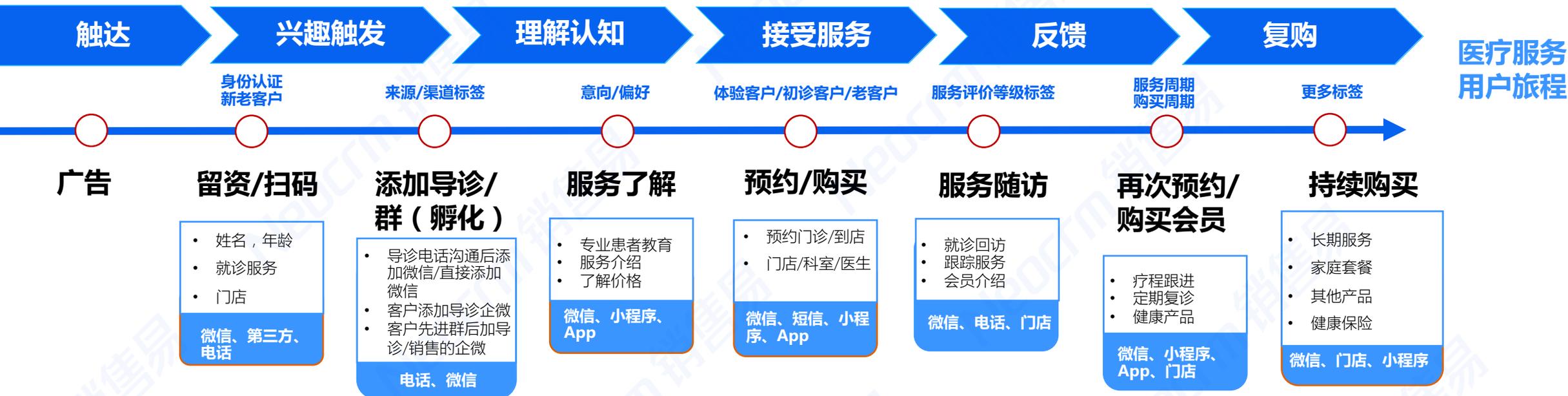
- 销售用企业微信添加客户微信为好友，客户即纳入企业的客户资源库，统一管理
- 一旦员工岗位变动或离职，可将其名下的客户和社群无缝继承给其他人员，让每位客户都成为企业的稳定资产



丰富的销售互动工具 让签单更容易 运营更高效

- 通过企微侧边栏及第三方应用，便捷给客户发送企业统一管理的营销物料及商品介绍，并通过专业的话术为客户提供更专业的服务
- 任务管理及销售SOP极大提升了销售运营及客户营销互动的执行效率

搭建以客户为中心的私域旅程



客户体验全旅程的销售私域运营



销售易·易客SCRM为消费医疗企业提供的业务管理价值

企业典型业务痛点

获客营销	线索量多且杂，无法高效利用
销售赋能	员工专业水平参差不齐，线索跟进难度大
销售考核	销售跟进不透明，考核绩效难量化
销售离职	销售离职，客户资源随之流失
直接触达	营销、销售任务经过多级流转才触达客户，效率低、转化差
服务满意	客户满意与否难获知，影响企业优化服务

易客策略

智能活码根据判客逻辑将线索**自动分配**给相应销售，聊天侧边栏展示**客户画像及动态**，跟进更有针对性

企业统一管理**智能素材库**，按职能及角色权限下发查看权限，还支持快速检索

管理者直接下达任务给销售，系统引导**销售标准化**执行销售任务，动态更新任务完成情况

员工在职/离职**客户无缝继承**，客户信息一键同步，将员工岗位变动、离职带来的负面影响降到最低

智能销售SOP，以数字化、自动化方式推进客户全旅程跟进，在对的时间，用合适的素材，统一给精准客户推送消息、展示朋友圈动态

客户满意度调研、销售会话质检，让企业持续优化服务管理，以服务带销量

销售易·易客SCRM：从“连接”到“闭环”，打通销售全链路，实现业务增长



销售易·易客SCRM为消费医疗企业各个角色提供的价值

易客SCRM连接并满足不同用户角色的场景需求，实现多重业务价值！



管理侧

多渠道投放企微活码，提高获客效率，优化获客成本，快速构建企业私域流量池！

管理层直接下达任务到一线销售，实时跟进达成情况，用数字化方式有效管理团队工作！

离职/在职员工工作继承，有效避免人员流动带来的客户资产流失！



销售侧

使用企业微信一个APP即可满足获客、跟单、成交全流程维护，锁定高价值客户，加速签单！

产品详情/高质量话术/丰富营销素材.....全面赋能销售人员，客户对我的服务更满意了！

销售SOP日程计划，每日自动推送消息提醒，再忙也不怕遗漏工作任务！



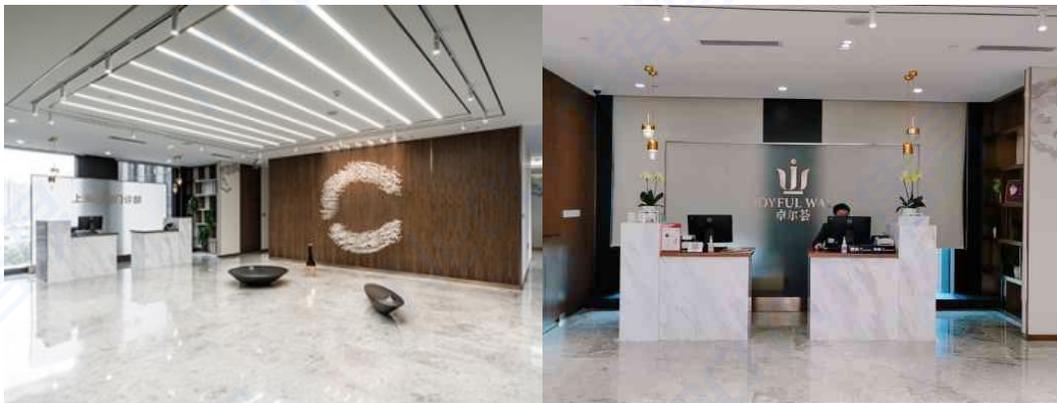
客户侧

无需下载更多APP，使用微信就能和销售顾问直接沟通，还能查看他的企微朋友圈

我的销售顾问回复更快、更专业了！不再答非所问

从销售顾问到售后客服再到衍生服务，每个环节的服务衔接都很顺畅，企业果然值得信赖！

卓尔荟



复星集团，创立于1992年，深耕健康、快乐、富足、智造四大板块，为全球家庭客户提供高品质的产品和服务。卓尔荟由复星医药控股，以重疾早筛、抗衰美颜和国际专家会诊为特色，**为精英人群及其家庭提供一站式健康管理尊享服务。**

Neo Selling

业务挑战

- 亟需增加与客户互动的渠道，洞察客户需求，持续挖掘客户价值
- 客户添加医护的微信后，医护营销意识参差不齐，沟通效率待提升
- 高客单价的产品和服务，亟需多样的营销玩法，吸引老客分享、新客消费
- 需完善客户评价机制，提升服务质量

使用易客解决方案后实现

- 销售、医护用企业微信添加客户微信，客户画像、商机进展、术后情况存在聊天侧边栏，沟通及服务效率更高
- 企业统一管理商品库、话术库、营销素材库、资质证书，销售可一键调取发给客户，高效响应
- 预置海量的营销、裂变玩法，由企业配置并下发任务，全员专业、高效推广，产生裂变的“爆款”效应
- 服务完成后，自动向客户发送调查问卷，形成数据看板，直观掌握哪些环节需提升服务

消费医疗企业易客SCRM实践-卓尔荟

$$\text{营业收入} = \text{客流量} \times \text{转化率} \times \text{客单价}$$

	挑战	洞察	机会点
客户画像	<ul style="list-style-type: none">家庭精致贵妇营收贡献大，且偏好熟人介绍新拼团活动可降低年轻人价格敏感度、提升消费客户侧缺乏分享动机和分享素材，影响老带新的转化	<ul style="list-style-type: none">老带新是重要且值得信任的拉新方式，更易精准实现家庭精致贵妇的拉新裂变活动既能降低价格敏感度，也能提升品牌知名度	老带新
	<ul style="list-style-type: none">客户愿意添加医护人员微信，具有专业能力，容易给予客户信任感但医护营销意识薄弱，不能便捷获取最新报价和营销素材	<ul style="list-style-type: none">全员营销让每一位员工成为企业的品牌流量以标准化的推广内容触达客户，助力企业业绩增长	全员营销
转化分析	<ul style="list-style-type: none">口碑与资质是医美用户选择机构重要考虑因素	<ul style="list-style-type: none">良好的品牌和口碑，统一的资质证书素材	
流程分析	<ul style="list-style-type: none">门店之外缺乏与客户的触达和沟通用户医美小白缺乏知识的普及教育术前术后关怀缺乏自动化工具客户反馈不够及时和真实	<ul style="list-style-type: none">建立与客户强品牌连接素材内容赋能高效沟通自动化日程提醒提升服务满意度	品牌连接，素材内容赋能
	<ul style="list-style-type: none">客户量提升后，缺乏精准推荐和个性化的关怀	<ul style="list-style-type: none">数据打通，洞察用户，自动化营销和服务	用户画像自动营销

医美客户旅程的企微私域运营解决方案





关于销售易

融合新型互联网技术的**企业级CRM开创者**

- 销售易（Neocrm）隶属于北京仁科互动网络技术有限公司，是融合新型互联网技术的企业级CRM开创者。销售易致力于通过新型互联网技术，打造符合数字化时代下企业需求的新一代CRM产品，将企业同客户互动的全过程数字化、智能化，帮助企业提升客户满意度，实现可持续的业绩增长。



销售易-以客户为中心的信仰者、践行者、赋能者

我们坚信

构建“以客户为中心”的流程型组织是企业数字化转型的最重要抓手之一

信仰者

我们坚持

从成立至今十多年来，我们一直坚持在做一件正确而困难的事，融合移动互联网、云计算、大数据、人工智能等数字化技术，构建新一代的企业级CRM SaaS平台，赋能企业以客户为中心

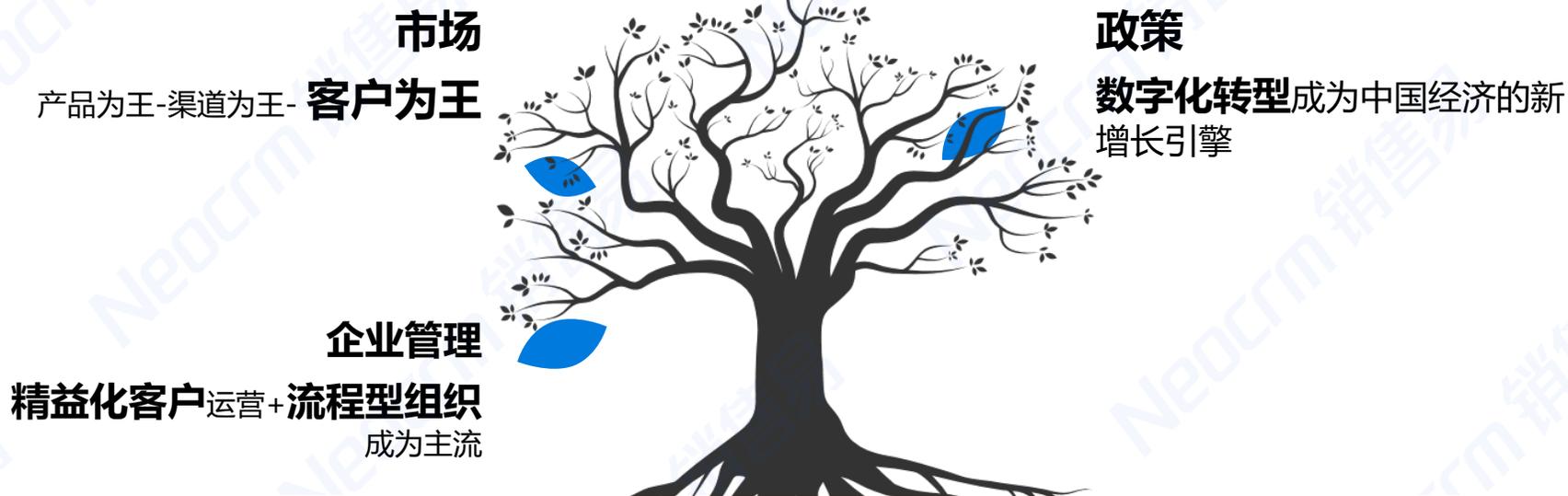
践行者

我们坚决

通过NeoCRM，帮助企业**连接**各级客户，将企业同客户**互动**过程数字化、智能化，沉淀**客户数据资产**，精益化**获客、保客**流程，提升**客户体验和忠诚度**，从而实现可持续的**业绩增长**

赋能者

信仰者：构建“以客户为中心”的流程化组织是企业推进数字化转型，打造可持续增长飞轮的主要抓手



以客户为中心不再只是口号，更应该是行动

践行者：终局战略牵引，坚定CRM赛道上十年沉淀，成为数字化时代行业领跑者



Tencent 腾讯

SEQUOIA 赛

matrix
PARTNERS CHINA
经纬中国

ZhenFund
真格基金

赋能者:围绕客户价值&技术创新,重新定义CRM,赋能企业实施”以客户为中心“的数字化转型



他们借助销售易实现业绩增长



Neocrm 销售易

Thank you



400-050-0907
www.neocrm.com