

Neocrm 销售易

# 新一代CRM助力企业赢未来

🕒 2024/09/07

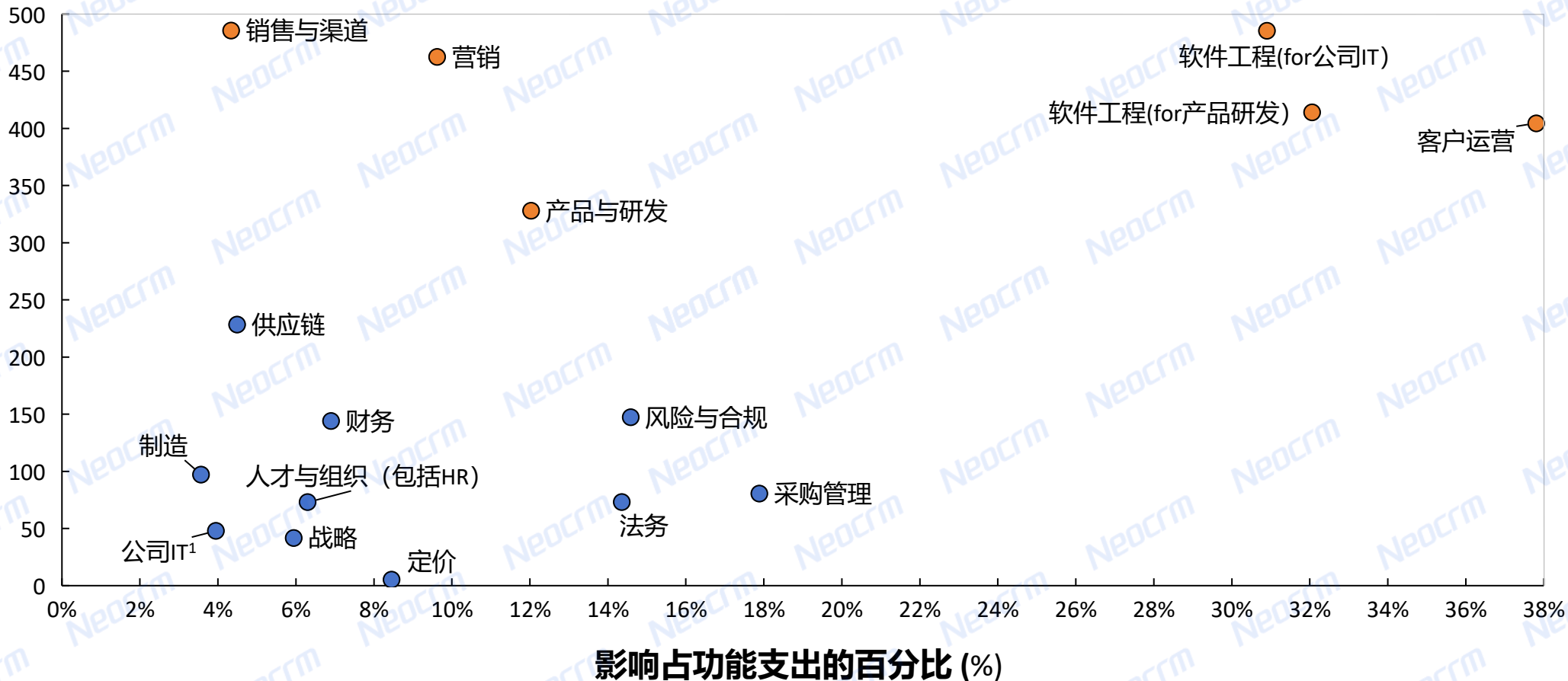
销售易

# 生成式AI带来的经济效益中，约3/4来自于四类业务职能：营销与销售、产品与研发、软件工程和客户运营

● 在生成式AI带来的经济影响中占比约75%

## 全球影响

(单位：10亿美元)



注：指平均影响  
1. 不包括软件工程

Source: McKinsey & Company (2023): The economic potential of Generative AI: The next productivity frontier

# 技术演进：销售易是创立于新型互联网时代的新一代数字化、智能化CRM



# 发展历程：销售易专注深耕CRM领域十余载，初心未改，坚持做“难而正确”的事



# 全球布局：立足中国放眼全球，构建CRM行业一流的国际化产品与服务能力

## 海外分公司

美国：硅谷  
东南亚：新加坡

## 五大数据中心

欧洲：法兰克福  
东南亚：印尼、新加坡  
中国：北京、广州

## 国内分公司

北京、上海、广州、深圳、杭州、  
南京、重庆、成都、西安、长沙、  
武汉、济南等

# 技术演进：销售易是创立于新型互联网时代的新一代数字化、智能化CRM

## 多项能力指标超越国际厂商，两大能力位居全榜第一！

魔力象限功能指标	销售易得分	其他厂商得分			
 可视化分析 (BI)	4.5分	SAP (3.2)	Salesforce (3.9)	Oracle (3.9)	Microsoft (2.9)
 复杂产品配置报价 (CPQ)	3.9分	Salesforce (3.8)	SAP (3.0)	Oracle (3.2)	Microsoft (3.1)
销售机会管理	3.8分	Microsoft (3.6)	SAP (3.4)	Zoho (3.5)	
向导式销售	3.7分	Salesforce (3.6)	Oracle (3.6)	Microsoft (3.1)	SAP (2.8)
移动端	3.6分	Salesforce (3.0)	Microsoft (3.6)	SAP (3.1)	SugarCRM (3.2)

**Gartner Group:** Gartner 最早提出CRM的概念，是全球最具权威的IT研究与顾问咨询公司。魔力象限的评选维度是非常多样及综合的，包括企业战略、创新能力、财务健康状况、销售和渠道的整体有效性、客户体验等，每年只有不到20家能够入选魔力象限。

Neocrm 销售易

2024年Gartner SFA 魔力象限发布  
中国 CRM 仅销售易一家入选

### 连续8年 始终唯一



2024 Magic Quadrant  
产品能力全球Top4  
中国CRM第一

移动端、协同化能力、CPQ 全球Top1

Neocrm销售易连续8年入选  
且始终是唯一入选的中国CRM厂商



# 销售易整体解决方案



# 销售云：LTC全流程解决方案

## Account Management

Customer 360° View



## Opportunity Management

Best practice of sales processes, CPQ

## Leads Management

Leads Capture, Nurturing and Conversion



# Lead-To-Cash



## Order Management

Overview of Order Status

## Marketing Campaign

ROI Management



Manager

Monitor business performance  
anytime, anywhere, on any device

## Data Analysis



## Payment Management

Full life cycle of contract  
Risk Prevention

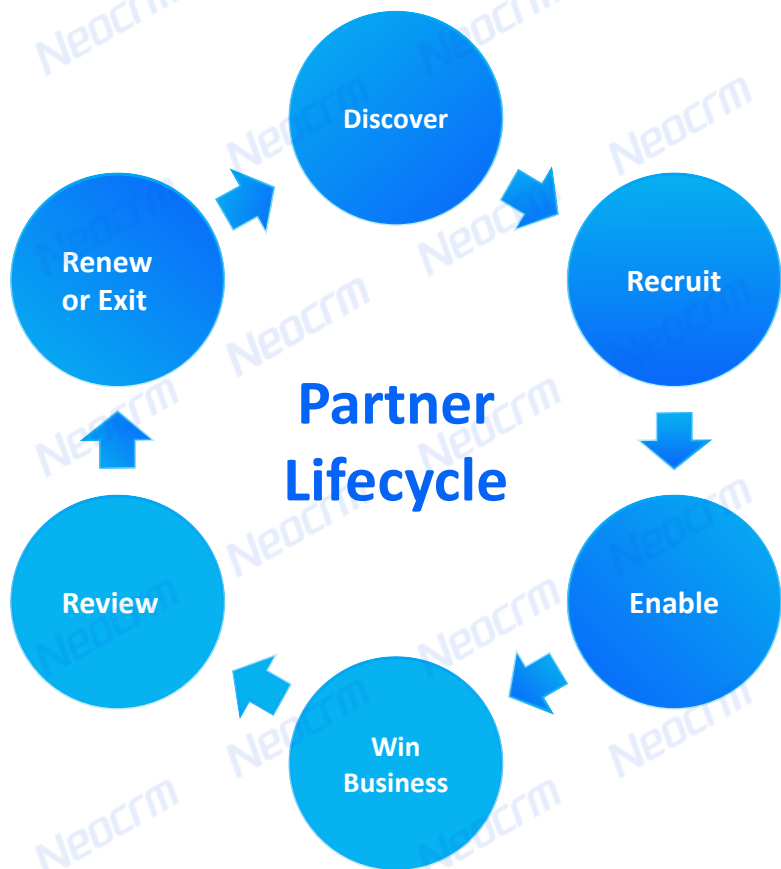
## Intelligent Territory Management

## Multi-dimension Target Management

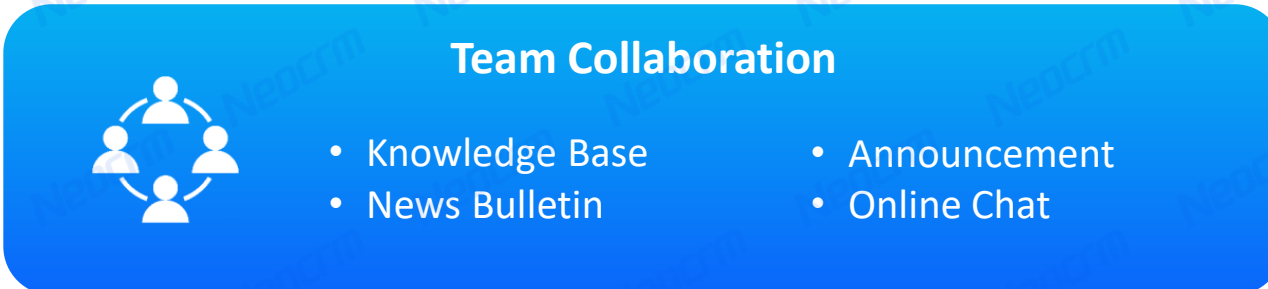


# 伙伴云：渠道管理解决方案

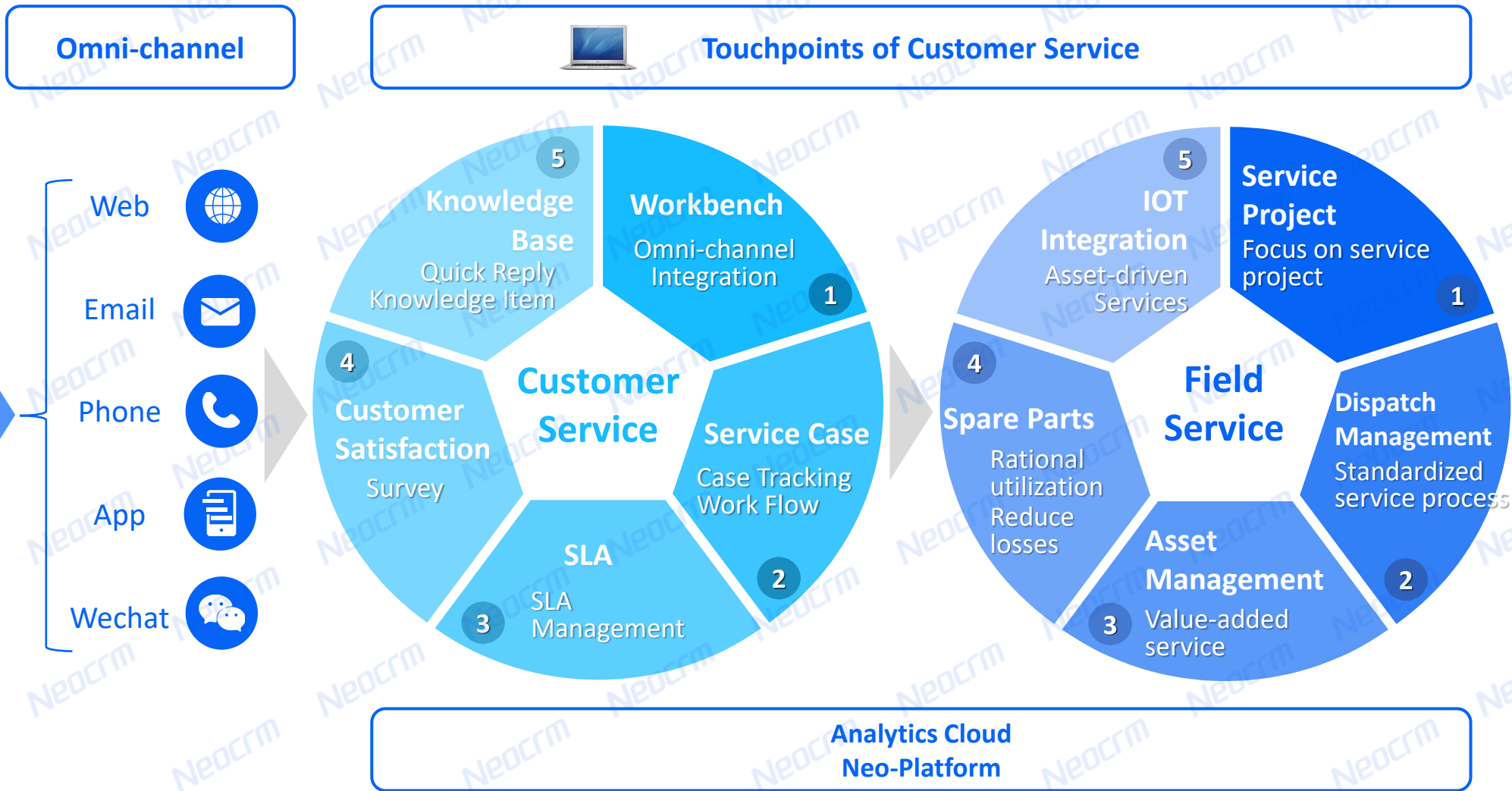
## Partner Lifecycle Management



## Partner Collaboration & Performance Management

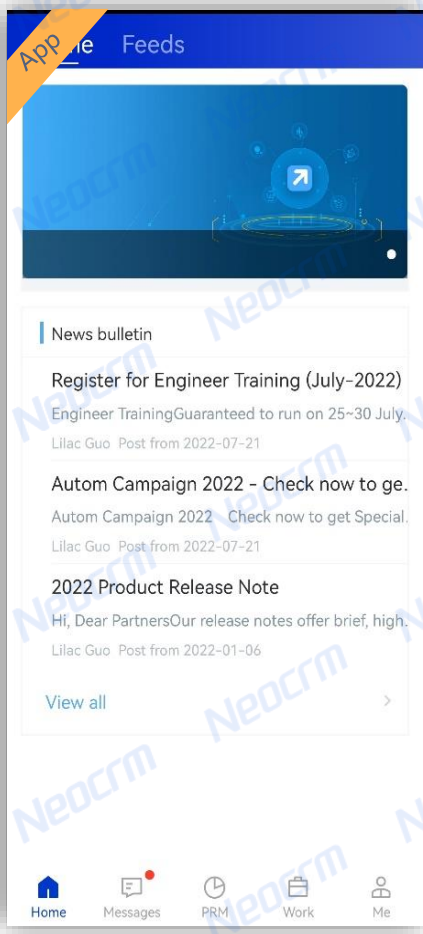


# 服务云：全渠道服务解决方案

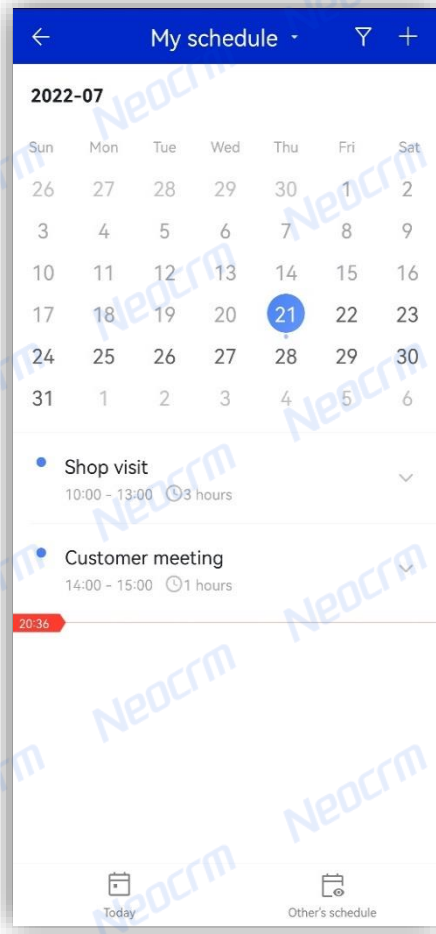


# 全球化移动应用(Android & IOS)

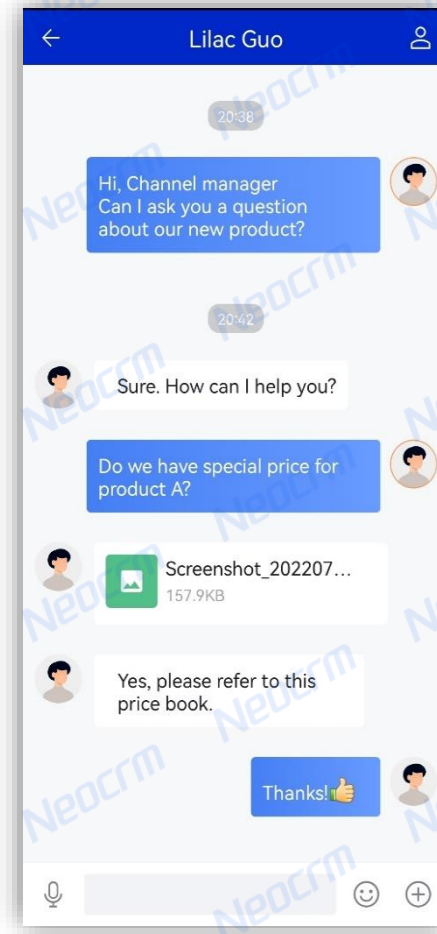
## Notification



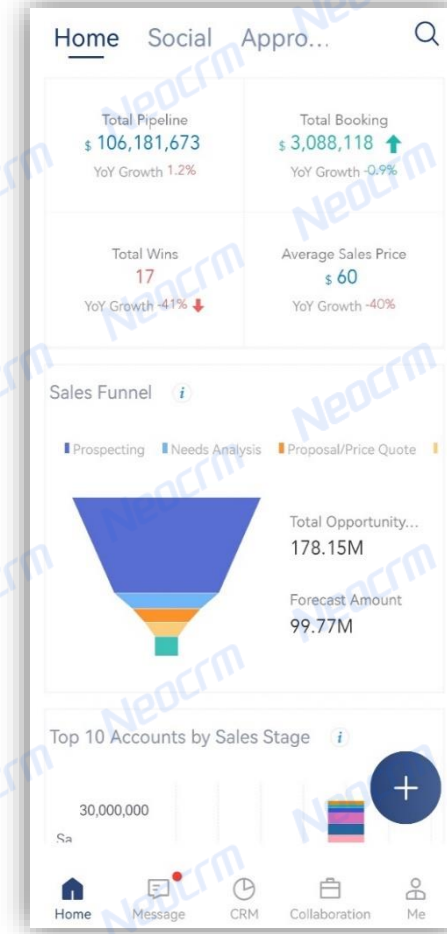
## Calendar Management



## IM with Others



## Mobile Dashboard



# 销售易AI应用全景图

## 销售易AI应用全景图

### 销售助手

- 智能邮件生成与回复
- 智能客户拜访日程
- 语音录入线索、客户、商机
- 智能会议纪要总结
- 智能情报收集、分析、摘要
- 文档知识搜索

### 智能洞察

- 智能推荐：推荐目标客户、推荐赢单相似客户；在LTC全流程为销售推荐解决方案、文档素材、下一步最佳行动
- 客户洞察：客户信息动态洞察和摘要，洞察沟通中客户购买意向度、识别客户价值
- 智能评估打分：客户、线索、商机打分

### 机器人

- 智能客服机器人：基于客户服务咨询场景，完成与用户的智能交流，提升客服效率，降低客服人工成本
- 智能质检：智能评估客服会话、邮件、呼叫对话的质量，为提升客户满意度

### 分析决策

- 基于BI指标集的智能视图生成
- 基于BI大数据洞察的赢输单分析及改进建议、问题识别

### AI平台能力

- 生成代码
- 代码注释
- 优化代码
- 生成工作流和业务规则

# AIGC+Sales



Recommend high-potential customers by leveraging the power of ML and AIGC capabilities.



Generate customer profiles, providing sales with quick and comprehensive understanding of customer's background.

The screenshot shows a CRM interface for a customer named "新动力工程机械有限公司". The interface includes a sidebar with navigation options like "客户", "资料", "活动记录", "动态", "销售机会", "订单", and "相关". The main content area displays customer information such as "客户编号: ACC038923", "客户名称: 新动力工程机械有限公司", and "客户级别: A1". A blue box highlights the "Recommended Customers" section, which lists several companies with their details, including "宁波倍特瑞能源科技有限公司", "浙江格尔德通机有限公司", and "靖江达凯微机有限公司". An AI chat window is open on the right, displaying a message: "下午好, 我是小易机器人 您的AI智能助手, 很开心为您服务。" and a request: "请帮我找一些和新动力工程机械相似行业、主营业务的客户".

The screenshot shows the same CRM interface, but with the AI chat window expanded to show an "Auto Generated Customer Info" for "成都天马精密机械有限公司". The generated information includes: "企业类型: 工商主体注册资本: 60000万人民币元地址: 成都市青白江区政城南路999号电话: 028-83632851邮件: cdtrmb@21mjb.com官网: 暂无". A blue box highlights this generated information.

Auto Generated Customer Info

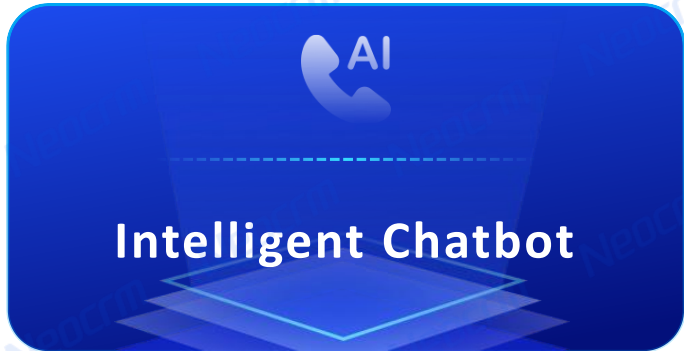
# AIGC+Analytics

## Voice-activated BI Retrieval

Automatically match and display the corresponding BI reports based on voice input.



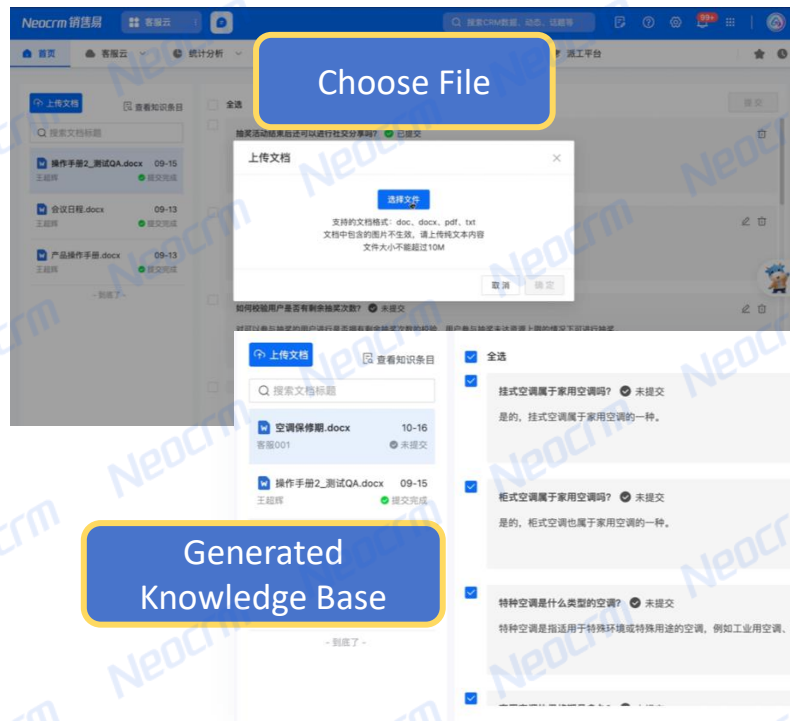
# AIGC+ Service



Communicate more naturally with the help of AIGC



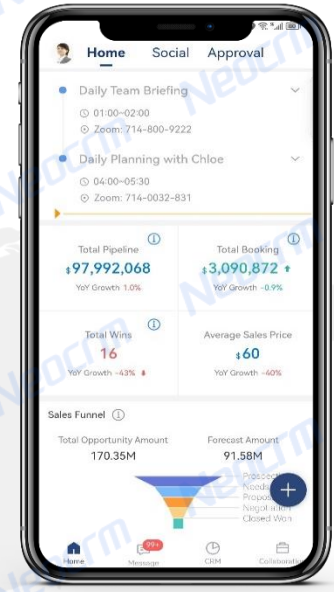
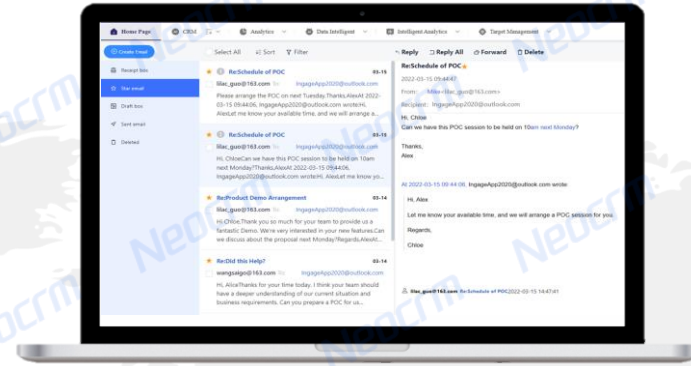
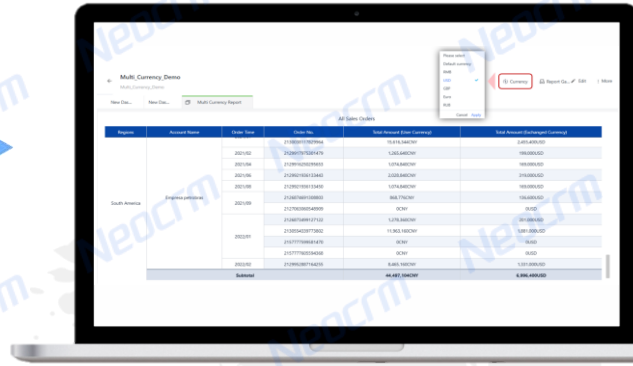
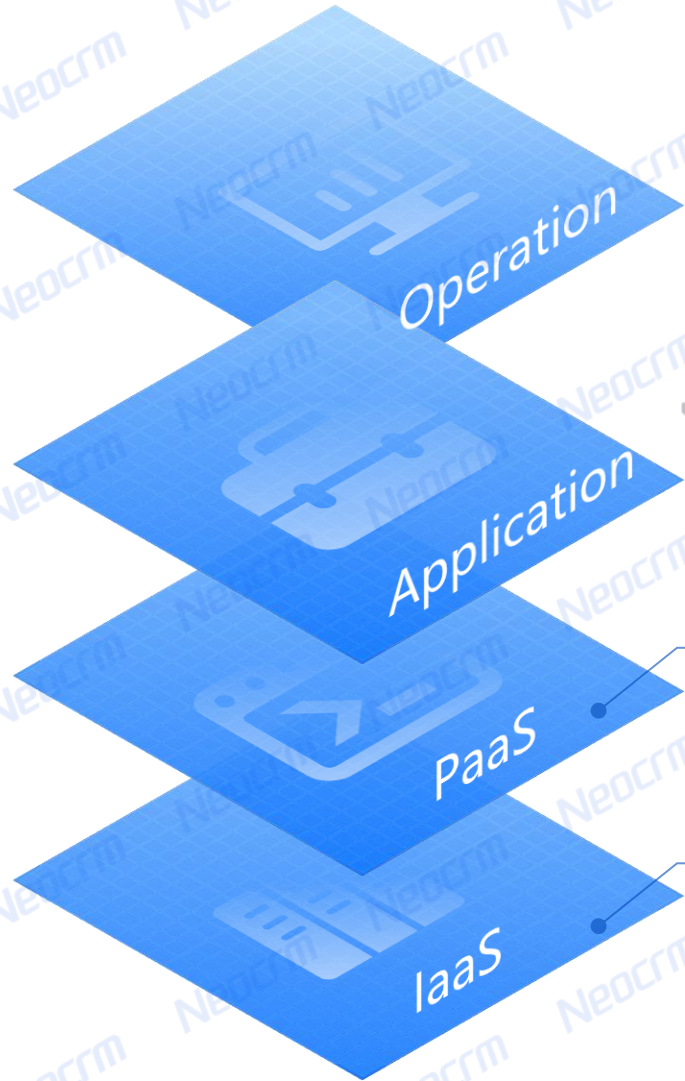
Automatically extract and generate Knowledge Base by uploading documents



Intelligently assist engineers in problem diagnosis and case handling



# 销售易NeoCRM国际化解决方案



-  **Multi-language**
-  **Multi-currency**
-  **Multi-locale**
-  **Time Zone**
-  **Global Map**
-  **Email / SMS**

**Flexible & Scalable**  
**Enriched ISV**  
**Ecosystem**



**Deployment Options**





# 客户案例：销售易已成为更多500强企业信赖的CRM

世界500强



HITACHI  
Inspire the Next  
日立

BOSCH

Panasonic

CATERPILLAR  
卡特彼勒

Honeywell  
霍尼韦尔



VEOLIA



Schneider  
Electric  
施耐德电气



国家电网公司  
STATE GRID  
CORPORATION OF CHINA



中化  
sinochem  
| 科 | 学 | 至 | 上 |



ICBC  
中国工商银行



京东

Tencent 腾讯

Lenovo 联想



HUAWEI



中国交通建设  
CHINA COMMUNICATIONS CONSTRUCTION



华润  
China Resources

C&D 建发集团



东风汽车  
DONGFENG MOTOR



SANY



上海电气  
SHANGHAI ELECTRIC

BOE 京东方

inspur 浪潮



中升集团  
ZHONGSHENG GROUP

YanGG 阳光城  
世界500强 | 阳光城



郑煤机集团



DEC  
东方电气  
DONGFANG ELECTRIC



蒙牛



LI-NING

长虹  
CHANGHONG

华新水泥



LIUGONG  
柳工

中国500强

# 客户案例：更多大中型企业通过销售易实现业绩增长



# 客户证言-国央企-上海电气

## 客户证言

我们选择CRM系统的时候，除了销售易，备选的还有两家国际厂商，最后**销售易CRM的功能性、稳定性和良好的客户体验**打动了我们。销售易的整个顾问团队非常专业，帮我们解决了很多定制化的问题。

## 项目目标



### 集团化管控

对客户数据进行统一有效管理，避免客户资源流失



### 统一销售管理平台

构建企业的完整销售流程体系，搭建起集团范围统一销售管理平台



### 可视化目标管理

加强销售目标管理的可视化，帮助提升管理水平

## 价值亮点

实现集团多子公司、复杂业务流程的统一平台管理  
**集团化统一平台**

沉淀标准化销售管理方法和最佳实践，提升赢率  
**标准化销售体系**

实时统计分析业务数据，让企业决策有“数”可依  
**智能数据分析**

以稳定的产品性能、灵活的平台能力，实现复杂业务的统一管理，快速替代国际品牌，无痛解决“卡脖子”问题

### 典型代表客户

沈鼓集团、中化集团、上海电气、柳工集团、三一重能、振华重工



# 客户证言-出海企业-柳工集团

## 客户证言

销售易的表现确实超出预期，他们响应速度快，客户导向强，能够根据我们的需求进行定制开发，后续的运维也值得称道。从现阶段使用来看，我们的客户需求响应速度和团队协作效率确实得到了提升，随着我们各系统之间的打通，业务流程的不断拉通、闭环，我相信成效会越来越高。

## 项目目标



### 统一销售管理方法论

统一销售流程，沉淀项目跟进信息，为销售提供方法指导



### 打通业务前后端信息壁垒

打通前端获客与后端单据流转，促进信息快速共享，提高项目跟进效率



### 构建CRM经销商门户

提供统一的经销商平台  
搭建柳工与经销商的快捷通道

## 价值亮点

由线下纸质管理升级为LTC流程系统化闭环  
实现LTC管理信息化

项目跟进过程流程化，统一化，提高团队协作效率  
打通数据壁垒提升协作效率

通过统一的经销商门户赋能经销商，提升柳工品牌形象  
提供柳工品牌形象

在安全合规的前提下，实现境内外的  
高效业务协同、360°优化客户体验，  
推动数据快速流转，真正实现以销定产



### 典型代表客户

柳工、海能达、固德威、华大基因、海康威视、诺禾致源、华为云

Hytera  
海能达

固德威  
GOODWE

华大基因  
BGI

HIKVISION  
海康威视

Novogene  
诺禾致源

HUAWEI

HUAWEI CLOUD

# 客户证言-全球化企业-海康威视

## 客户证言

与销售易合作之前，我们技术团队对销售易的PaaS能力、BI能力和国际化能力做了整体评估，并要求海外的19个大区50多个国家做用户体验反馈。事实证明，销售易的能力已经达到了国际化水平，甚至BI体验比国外厂商还要好。这些因素坚定了我们选择使用国产的销售易CRM系统。

## 项目目标



### 快速替换Salesforce

受地缘政治影响，原有SF系统很快无法使用，需要进行快速替换



### 升级LTC业务流程

完成对现有LTC业务全流程的梳理与升级



### 灵活支撑全球业务

能够灵活支撑全球范围销售和服务业务的规模扩张

## 价值亮点

3周实现新老系统无缝切换  
3个月完成5年+历史数据清洗及迁移  
**实现业务无缝衔接**

优化全球客户服务业务，提升移动端用户体验  
**改善客户服务体验**

系统用户覆盖全球19个大区，150+国家  
**支撑全球业务扩张**



全球客户精细化经营、全链路业务旅程升级、全面内外高效协同，助力全球化企业健康增长、持续创新

### 典型代表客户

海康威视、米其林、松下电器、日立高新、卡特彼勒、电连技术

# 客户证言 - MNC企业 - 施耐德电气

## 客户证言

我知道施耐德电气(中国)有很强的IT团队，但老实讲，销售易团队能够将项目按时完成，并且在这个过程中从未有任何升级问题上报给我，业务方面也没有提出任何投诉，这意味着**销售易团队对于项目执行非常完美**。从项目成果来看，三年前我们**选择销售易**，虽然当时觉得有一些风险，但现在回过头来看，我们是**做出了正确的选择**。——**施耐德电气全球CDO Peter Weckesser**

## 项目目标



### 满足本土业务需求

替换SF系统及印度外包实施商，积极响应并满足中国本土业务需求



### 符合数据出境合规要求

符合中国政府对敏感数据出境的合规性要求



### 优化派工业务流程

完善与优化自动派工流程及移动端用户体验

## 价值亮点

全渠道客服工作台，帮助企业整合多渠道客户请求

**极大提升客服效率**

智能派工平台及自动派工流程，提升派工效率，缩短售后时长

**提高售后服务体验**

服务过程可视化  
服务成本透明化

**提升服务运营质量和效率**



## 典型代表客户

施耐德电气、伊顿电气、米其林、江森集团、松下电器、日立高新、博西家电、特灵科技、大金空调、威立雅

# 客户证言- 国产替代-海能达

## 客户证言

据我了解，目前国内没有找到除销售易CRM外更能够支撑海能达完成营销自动化的平台。销售易CRM非常给力，有“两个没想到”让人印象深刻：**没想到这么快时间就完成了从Salesforce的全面替代，没想到销售易成长速度肉眼可见**，每年平台能力上的发展非常大。所以接下来我们会把一些其他业务逐渐往销售易平台上迁移。——**海能达CIO 于平**

## 项目目标



### 原SF充满不确定性

原SF系统的持续使用存在不确定性，数据安全存在高危隐患



### 原SF无法满足本土需求

原SF发展速度跟不上中国本土企业快速发展的步伐



### 原SF投入产出较低

原SF系统投入巨大，但整体效果一般，未达到预期

## 价值亮点

5个月完美替换SF系统  
确保系统数据安全，效果达到预期

### 完美替换SF

有13项能力指标明显高于  
原有系统，3项能力指标持平

### 综合实力比肩国际大厂

满足全球业务场景，助力海能达数字化  
营销战略的平稳、快速落地

### 助力营销数字化战略落地

5个月，国产品牌用“中国速度”支撑  
全球第二大专网通信巨头实现CRM完美替换



### 典型代表客户

海能达、施耐德电气、海康威视、华大基因、滴滴、大疆创新、伊顿电气、江森集团、捷豹路虎

# 客户证言-专精特新企业

## 用CRM精细化运营客户，提升业务管理水平，实现高效持续增长

### 凌科电气

销售易CRM帮助我们**从市场活动、销售进行全流程管理**，客户各项数据都可数据支持，令**管理层决策效率得到指数级的提升**，让业务保持高效增长。

——凌科电气 项目经理



### 驰亚科技

通过与销售易合作，驰亚信息**全面梳理了销售流程**，构建了**精准的客户营销方案**，进一步**提升了对客户需求的理解与业务的扩展**，充分挖掘客户**全生命周期价值**，从而带动业务快速增长。

——驰亚信息 运维部负责人



### 开普云

销售易成功地将开普云**所有产品线纳入系统**，并实现**多业务类型的分离并行管理**，大幅提升销售管理水平。

——开普云 项目经理

