



数字驱动营销模式变革 助力公司 穿越行业周期

荣兴华
2025年12月



个人简介



荣兴华

协鑫集成科技股份有限公司数字化中心总经理

现任协鑫集团数字化委员会委员，协鑫集成科技股份有限公司数字化中心总经理。多年深耕企业全价值链场景梳理与重构，对经财人、产供销等各模块业务流程分析与治理有独到见解，成功主导推进了多个大型数字化转型项目，拥有丰富的数字化转型实战经验。

协鑫简介

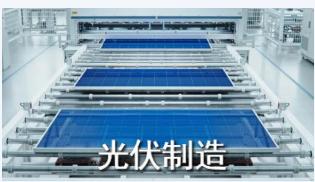
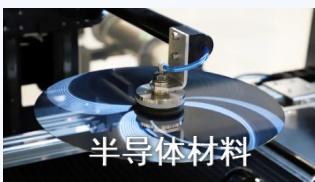
协鑫集团

使命：专注绿色发展，持续改善人类生存环境

核心价值观：价值引领、创新驱动、奋斗为本、协同一家

企业精神：创业、创新、争先、领先

文化氛围：简单、高效、纪律、活力



协鑫在中国的首家电
厂投产开工

(03800. HK) 上市
产出第一批多晶硅

(002506. SZ) 上市

协鑫集成60GW超级工厂建成投产
协鑫100MW钙钛矿组件量产线建成

协鑫集成芜湖
TOPCon电池工厂投产

1996

2006

2007

2014

2015

2019

2021

2022

2023

2024

2025

协鑫进入
光伏行业

(00451. HK) 上市

(002015. SZ) 上市

硅烷流床法 (FBR)
颗粒硅产能达 40万吨

协鑫集成重回Tire1

协鑫集成

全球领先的一站式综合能源系统集成服务商，业务覆盖

其产品的研发、设计、生产、销售及服务。



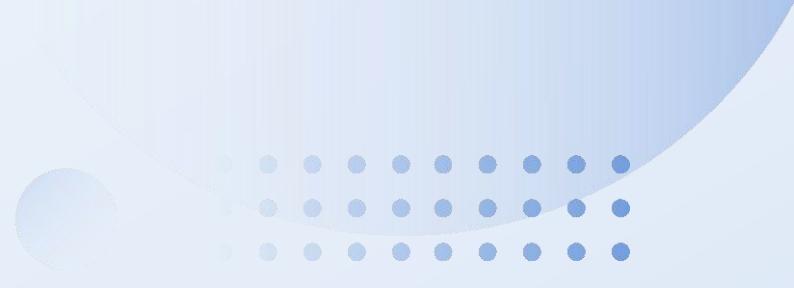
全球化布局

销售网络覆盖**70+**个国家和地区

3大仓储中心：澳大利亚、德国、西班牙/
鹿特丹

公司在**塞尔维亚、新加坡、泰国等**
多国建立了销售代理体系，以贴近
本地市场需求





CRM项目分享

01

02 AI+数据驱动价值创造与竞争力提升

CRM项目目标 破局行业困境，提升企业竞争力

1 建设业务生态与渠道能力，赋能业务拓展

生态建设：在内部业务数据基础上增强外部生态数据收集与应用，以宏观视角规划业务开展；
不止于项目内部管理，强化外部设计院、行业专家管理，全面评估项目推进影响；

2 强化数据应用与体系建设，促进销售产出

深度经营：通过结构化梳理，深化应用数据，以数据呈现问题，实现业务精细化管理
精细管理：引导项目报备，加强商机过程管理，实现推进过程标准化的管理落地。
高效协同：打通系统间信息壁垒，实现前端业务的信息支撑，促进内外高效协同。

3 围绕业务人员能力建设，提升工作效率

计划闭环：以预实差的方式管理销售行为，强化基于业务的规划管理，关注执行偏差与问题解决
移动体验：以业务视角发现应用问题，明确移动端定位，聚焦高效业务赋能

4 建立数据与绩效分析体系，优化管理洞察与决策

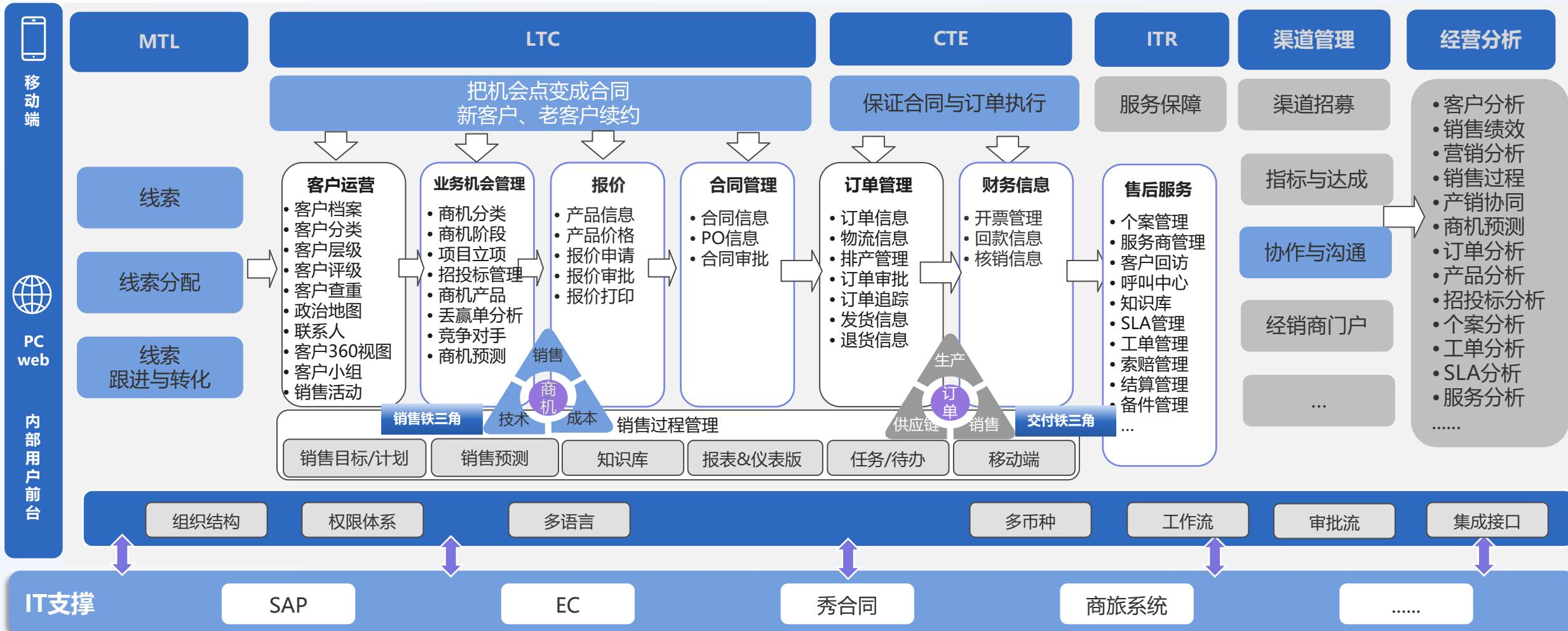
实时可视：业务数据实时呈现，业务员、销售经理、销售总监、总经理，不同层级的角色都可以实时的看到个人、团队的业务开展情况



蓝图架构

CRM项目蓝图架构设计

本期-蓝色字体 未来-黑色字体



项目内容概述

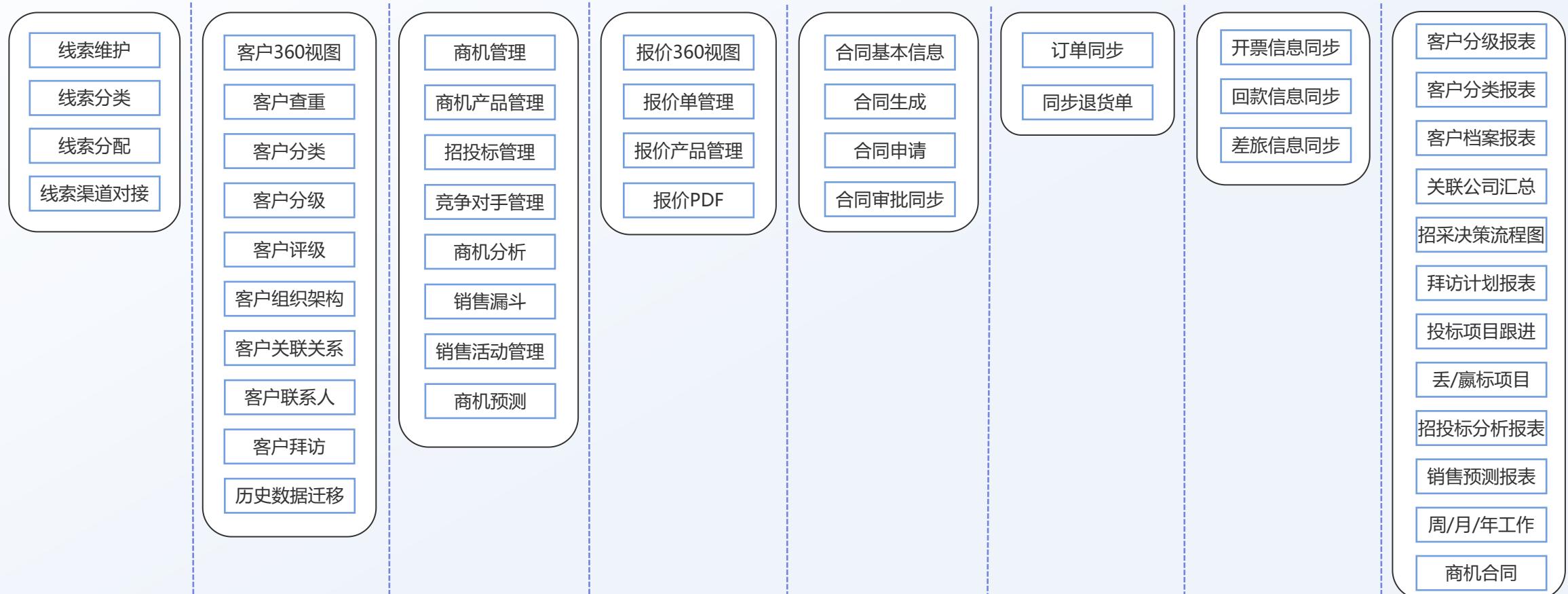
- 对线索进行管理，跟踪线索并形成转化
- 客户的基本信息，业务数据统一页面查看，与客户相关的所有信息都可统一查看
- 构建商机管理流程，实现商机竞争对手(竞品)、报价、投标、合同申请等，实现商机360
- 支持销售协同、出差、周报线上化管理
- 将业务数据以报表、仪表盘的方式进行展示



项目范围

CRM项目

01线索管理 > 02客户管理 > 03商机管理 > 04报价管理 > 05合同管理 > 06订单管理 > 07财务管理 > 08报表



ERP系统

EC系统

系统集成

秀合同系统

商旅系统

OA系统

线索管理

- 拉通市场与销售数据，补充销售线索池



- 目标客户名录
- ✓ 筛选出高价值客户
- ✓ 外部环境
- ✓ 客户战略
- ✓ 发展匹配度
- ✓ 前期投入



- 销售长期跟进
- ✓ 了解客户业务规划
- ✓ 产品规划
- ✓ 时间周期匹配
- ✓ 竞争态势



- 线索孵化旅程
- ✓ 长期跟进
- ✓ 持续洞察



客户



联系人



商机

- 进入客户/项目
管理流程

持续洞察市场、主动识别线索

线索管理业务价值



效率提级: 自动化流程（收集/分配/跟踪）缩短线索响应与转化周期，降低人工干预成本，实现资源精准投放

协同与赋能: 跨部门实时协作与知识共享机制打破孤岛，固化最佳实践赋能团队，降低新人门槛，支撑规模化敏捷响应

数据闭环: 全链路数据沉淀与分析驱动线索质量筛选、策略优化及知识复用，形成“洞察-决策-迭代”智能运营体系

商机管理

- 销售方法论植入，赋能一线销售，以及简化投标报价流程，快速响应客户需求



商机管理业务价值

效率提升

通过系统集成、线上报价审批和流程标准化，缩短销售周期30%-50%，降低人工操作成本，实现端到端流程自动化

数据驱动决策

360度全流程数据可视化（仪表盘/报表）支持实时业务洞察，辅助管理层精准制定销售策略与资源分配

客户响应增强

线上报价工具与政治地图工具缩短客户需求响应时间60%以上，提升客户满意度和商机转化率



销售能力标准化

固化最佳实践方法论，统一销售阶段管理，降低新人培养成本，提升团队整体作战能力

生态协同赋能

CRM与EC/SAP等系统深度集成，打破数据孤岛，实现销售、交付、财务多部门协同效率提升20%

市场竞争优势

动态竞争分析能力+快速报价机制，支撑企业在投标场景下的差异化竞争力，市场份额增长可量化提升

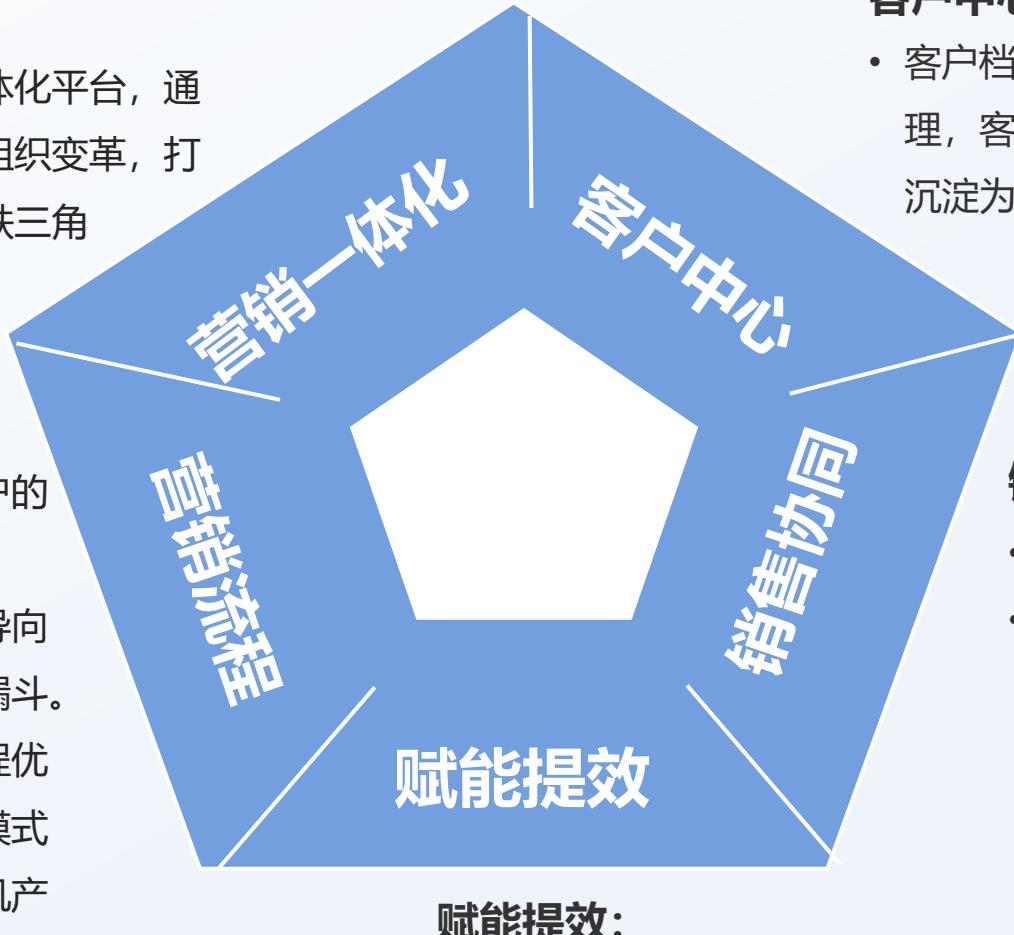
项目经验总结

营销一体化：

建立营销与销售一体化平台，通过数据拉通，结合组织变革，打造销售与交付两个铁三角

营销流程：

- 通过线索的管理加强对潜在客户的转化。并跟踪转化率及效果
- 搭建营销体系。通过业务政策导向与系统功能结合，做项目储备漏斗。通过销售方法论沉淀，销售过程优化重构，以引导式的销售支持模式促进商机精细化管理，提升商机产出数量与质量



客户中心：

- 客户档案：建立360客户档案信息管理，客户相关的基础数据、业务数据，沉淀为企业资产

销售协同：

- 实现系统层LTC端到端数据拉通
- 构造业务流程审批，信息共享机制

- 以现有业务为切入点，贴近现有功能，梳理管理优化点与功能改善点，以业务为本，流程改善为核心，功能优化为支撑，实现现有业务流程与系统功能的优化
- 整合业务数据形成报表、仪表盘支持销售策略及决策



CRM项目分享

01

02

AI+数据驱动价值创造与竞争力提升

企业落地AI应用步骤与策略

01

明确需求和目标

明确自身在哪些业务领域或流程中希望应用 AI 技术，以及期望达到的具体目标，例如提高效率、降低成本、改善客户体验等。

02

组建专业团队

搭建理解业务需求，能够进行数据处理、数据开发的IT+业务专业团队，特别要注重一线员工的参与。

03

数据准备

收集、整理和清洗大量高质量的数据，确保数据的准确性、完整性和一致性。

04

选择技术和工具

根据需求和数据特点，选择适合的 AI 框架。如Agent 平台+通用模型+垂类专用模型等，混合式框架更适合企业应用。

05

开发与训练

分析业务流程中适合应用的节点，开发Agent对数据进行调用和输出，同事根据输出结果，对模型进行训练，不断提升模型准确性与性能。

06

监控与优化

在Agent运行过程中，持续监控其性能和效果，根据实际情况对提示词、插件等进行优化，提升 Agent执行效果。

基于AI+业务场景拓展

线索管理

通过AI分析客户行为数据（如官网浏览轨迹、社交媒体互动、历史采购记录），构建动态评分模型，实时筛选高价值线索。

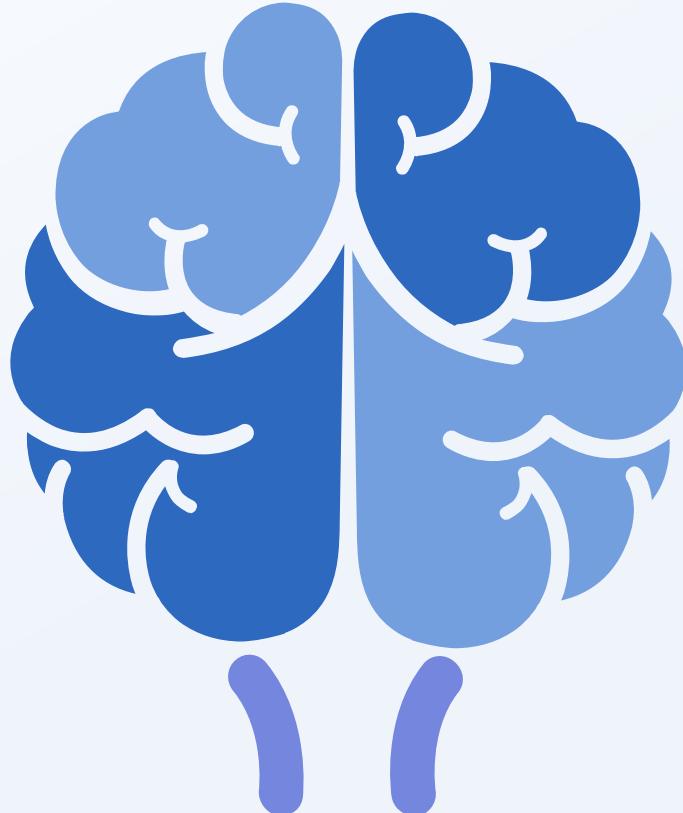


商机管理

优化商机评估与策略：AI模拟竞对策略，推荐差异化报价或服务方案。或者基于客户历史订单、成本波动、市场供需数据，实时生成弹性报价区间，平衡利润与成交概率。

商机跟进与转化：根据客户沟通记录（邮件/通话）、行业特征，AI推荐最佳沟通时机、话术模板及资源投入策略。

商机复盘与迭代：AI自动归因失败商机（如价格/服务/响应速度），生成改进建议并同步至知识库。



客户管理

分析客户沟通记录（邮件、通话），提取关键词（如“组件效率”“光储方案”），生成360度客户画像，指导精准触达策略。



智能化办公

员工在撰写周报、业务机会时，借助AI能够快速生成高质量的文本内容，从结构搭建到文字润色，都能在短时间内完成。



客户服务

通过将AI融入客服系统，企业可构建智能客服机器人，能快速理解客户问题，无论是产品咨询、售后投诉还是业务办理，都能提供准确、及时的回复。

价值创造：AI如何重塑企业增长引擎



效率革命：
从“人力驱动”到“智能自动化”



数据变现：
从“经验主义”到“决策先知”



体验升维：
从“千人一面”到“一人千面”



创新孵化：
从“封闭研发”到“开放共创”

竞争力提升：AI驱动的三大护城河

“差异化壁垒：从“成本竞争”到“认知碾压”

通过AI构建独特的客户洞察模型（如行业专属定价算法、行业方案模型）

将业务Know-How沉淀为可复用的数字资产，形成对手难以模仿的“数据飞轮”

“敏捷组织：从“层级管控”到“智能涌现”

AI实时同步市场信号，驱动一线团队“感知-决策-行动”闭环提速

跨部门知识共享AI助手，打破“部门墙”，让组织能力指数级放大

“生态统治力：从“单点突破”到“全局掌控”

通过AI整合上下游数据（如供应商产能、渠道库存），实现产业链协同优化

开放AI能力给合作伙伴，构建“以我为主”的生态联盟，锁定价值链主导权



谢谢

