

ISO 27001信息安全认证



2020

快消 / 农牧 / 服务行业

连接型CRM优秀实践案例

Excellent Practices For Connected CRM

纷享销客SaaS CRM行业应用白皮书



纷享销客连接型CRM

赋能企业数字化未来



目录 DIRECTORY

01 解决方案

连接型CRM 赋能企业数字化未来 纷享销客创始人&CEO 罗旭	01-03
连接型CRM 助力企业销售增长 纷享销客CTO 林松	04-09
快消行业全通路数字化运营:连接与赋能 纷享销客产品副总裁 李杰	10-13
管理实践 数据洞察 渠道精耕	14-19

02 最佳实践

纷享销客 助力 保乐力加中国 决胜千里之外	20-23
纷享销客 助力 迪斯科化工 经营全面提升	24-27
纷享销客 携手 金新农 实现移动销售管理	28-31
纷享销客 助力 西北乳品行业 深化数字化转型升级	32-35
纷享销客 携手 华北J面品公司 赋能渠道精耕, 制胜于终端	36-39

纷享销客 携手 西点教育 | 推动中国体验式教育发展新高度

40-43

纷享销客 携手 启迪设计 | 实现企业精细化管理

44-47

03 关于纷享销客

企业介绍 | 产品理念 | 产品架构

48-49

服务体系 | 研发团队 | 所获荣誉

50-51

客户成功 | 安全保障 | 60万+共同选择

52-53

管理实践之一： “渠道精耕”的端到端管理闭环(直达客户)

核心挑战：渠道供应链体系执行效率的提升

某面品、饮品厂家双业务线持续渠道精耕，18,19年持续30%以上年增长



管理实践之二：

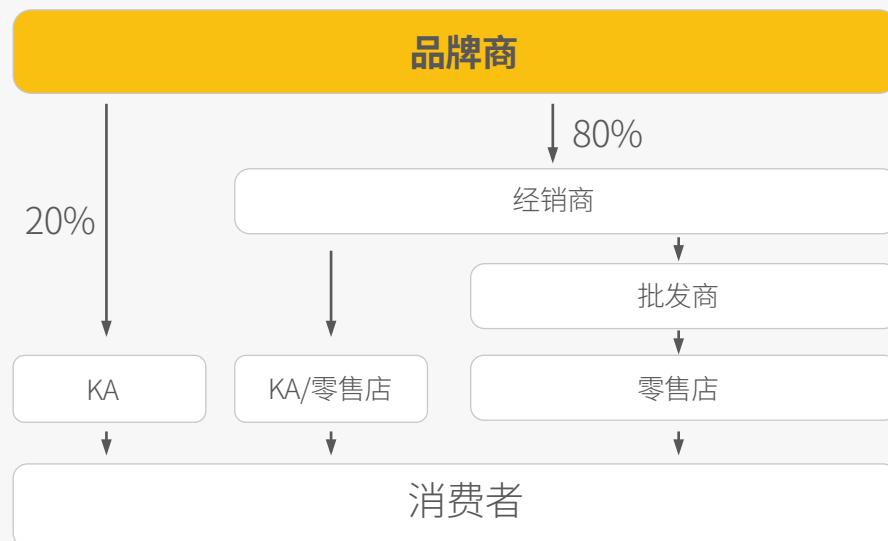
F2B2b的全通路数字化经营和洞察(互联共生)

数字化

透明化

智能化

渠道结构



分销网络低效, **终端覆盖不充分**

中间商**库存积压**, 资金流转不畅

市场需求预测与产能规划不准确

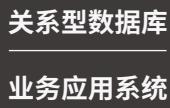
对客户需求和市场竞争**反应缓慢**

复杂的渠道结构导致品牌商对渠道和终端的洞察力不足

实时数据洞察无处不在：垂直一体化的BI分析平台

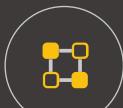
数据采集 | 强大的数据仓库底层建设

强大的数据仓库底层建设，支持多种数据源和录入方式。

 数据源	 关系型数据库	 业务应用系统
	 数据仓库	
		 导入
		 表单录入
		 API
		 其它来源

数据聚合层 | 独特的预聚合处理，统计数据查询更稳定更快

独特的预聚合处理，统计数据查询更稳定更快。

 预聚合	 维度	 指标	 自定义 聚合规则	 系统提供可分析的 对象关系链路

数据分析 | 自助式统计图表配置，人人可做数据分析，灵活的下钻和查看明细操作；更细粒度的权限控制

自助式统计图表配置，人人可做数据分析，灵活的下钻和查看明细操作；更细粒度的权限控制。

目标多维分析

自助分析

下钻 查看明细 统计 同环比 指标间计算 交叉表

定制统计图表

自定义报表 自定义统计图

多维度统计图 权限

功能权限 数据权限

数据可视化 | 强大的报表能力地图统计图,多种图表类型,灵活满足不同的分析需求



报表



描述



折线图



柱形图



饼图



组合图



漏斗图



仪表盘



统计地图



堆叠图



气泡图



雷达图



首 页

详情页布局支持统计图

数据大屏

查看与共享 | 完善的订阅管理体系良好的协作沟通

订 阅

企信订阅

邮箱订阅

协 作

转发

分享

共享

导 出

导出图片

导出报表

赋能经销商 > 渠道数字化 > 全渠道数字化运营&洞察



经销商赋能 · 开箱即用

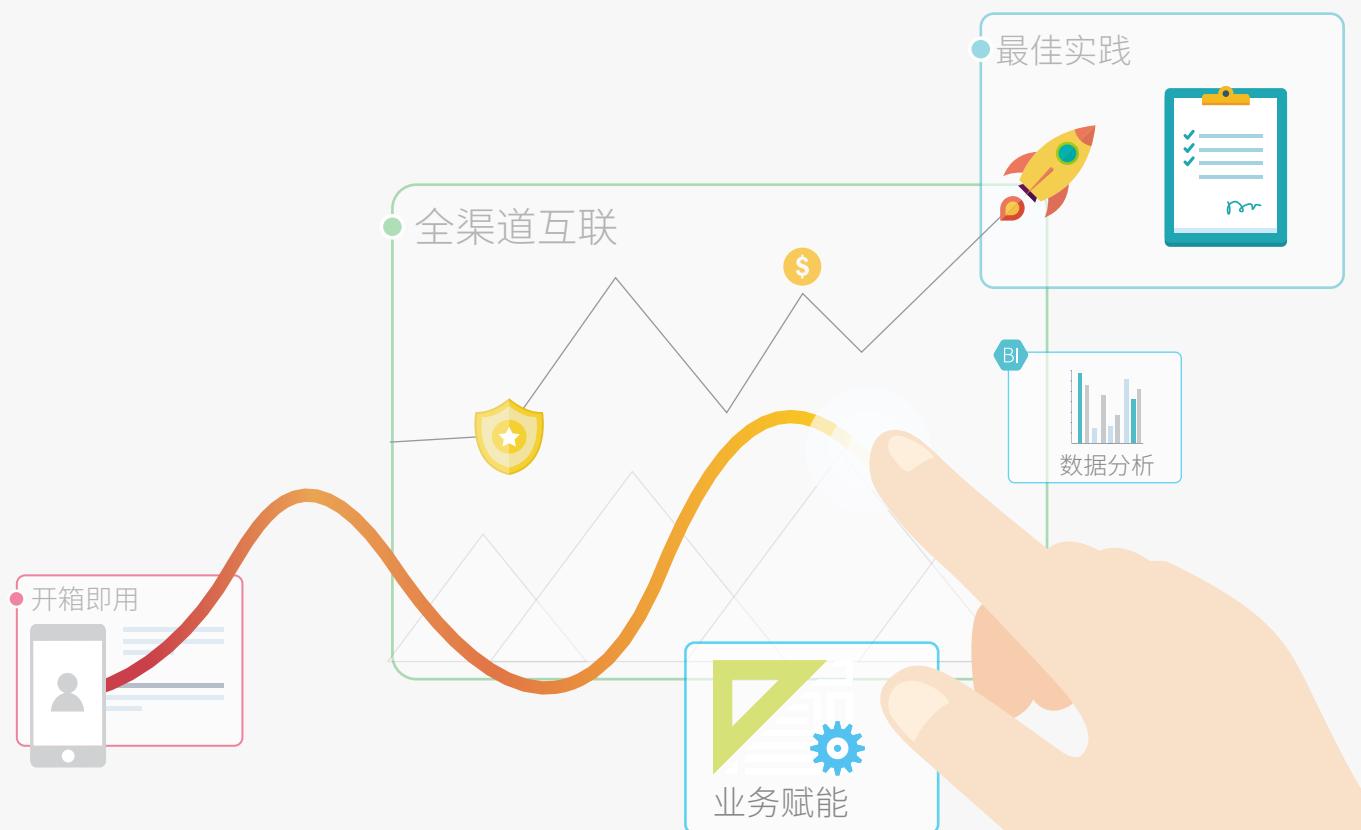


全渠道互联 · 经销商&KA



数据分析 · 行业最佳实践

渠道精耕



2020

纷享销客SaaS CRM行业应用白皮书

Excellent Practices For Connected CRM

02

连接型CRM 最佳实践

Connected CRM Best Practices



快消 | 农牧 | 服务行业

连接型CRM最佳实践：

纷享销客 助力 保乐力加中国 决胜千里之外

“通过纷享销客连接型CRM，能更好地对外勤销售人员、市场营销活动及物料覆盖率、门店拜访执行进行管控，智能BI系统可以和我们自己的数据对接，实现投入产出比即时可视化及合理性分析。既提供了保乐力加业务开展所需的功能，又有着严格的安全管理流程，很好地满足了保乐力加复杂多样化应用需求。”

保乐力加是全球高端烈酒行业的知名集团，在全球范围内拥有超过近百家子公司及生产基地。目前在中国进口酒类国际集团中排名第一，销售覆盖区域遍布全国，近千名员工及促销员都是纷享销客连接型CRM的高频使用用户，保乐力加中国Alina Wang女士表示，保乐力加中国作为进口酒类集团的佼佼者，也曾存在着对外呼管控薄弱、收集数据依赖手工导致效率及质量低下、无法实时监控数据等问题。

1 “三步走”战略推动保乐力加IT信息化建设

作为一个跨国集团化公司，保乐力加中国在制定IT战略时有着严苛的标准。首先在确保网络数字化安全和合规的基础上，能够为公司提供针对企业、用户、员工以及IT基础（网络和后台服务）的专业化解决方案；不仅可以连接各个职能部门，为员工提供安全、互联、方



便易用的IT工具，以便能更好地开展业务，最大化地实现业务战略增值；又能够启动4YP战略，提供安全、连接方便的技术解决方案和专业服务。纷享销客连接型CRM既提供了保乐力加业务开展所需的功能，又有严格的安全管理流程，很好地满足了保乐力加复杂多样化应用需求。

其次提高工作效率。在使用纷享销客CRM之前，保乐力加中国的信息化相对较弱，理货员手动填报数据，然后上报，对于理货员的考核以及数据的准确性均有待考究；销售人员的外勤时间与工作效率是否成正比无从考证；此外，门店信息收集方面，也需要兼顾自身及竞品等全方位信息。通过纷享销客连接型CRM系统，不仅可以实现数据的自动上报与实时更新，也大大优化了销售人员外勤工作计划，能够准确测定、评估销售人员在不同类型的拜访中的流程和标准。同时，拜访数据及市场友商信息的大量沉淀也为了解现下业务及市场竞争状况提供了丰富的数据参考，团队管理水平及工作效率得以大幅提升。

最后，促销活动管理。打开网页，通过CRM系统即可看到目前活动进展状况，执行可视化、定性反馈、实时执行跟踪态势等都可以一目了然。此外，通过在线工具便可以与上级实时沟通，参加在线培训。

2 精细化销售管理

销售和理货员是保乐力加中国的重要销售拓展及终端服务人员，也是纷享销客连接型CRM高频使用用户。在CRM系统中，可以制定外勤工作计划、优化路线等。其二，可通过GPS定位功能执行签到，销售经理能随时查看外勤人员考勤信息，确保工作效率。其三，门店信息的收集，将线下理货员需要做的步骤放到系统中，防止了人工疏忽带来的遗漏；另外货品价格、陈列的数量均可收集起来，包括需要添加的建议订单等，加强了信息的统一管理。其四，市场覆盖率以及促销价格的录入等信息都可以被收集起来。其五，问题上

报与功能定制。纷享销客根据保乐力加中国的定制需求，还为其做了更深层次的功能定制与深化，如问题上报功能的对接，一物一码追溯系统，可以随时追踪产品流向，上报实时出现的问题，以便得以第一时间解决。其六，BI系统会按期生成报表，自动推送给销售经理，并提醒其查看，这对于工作忙碌的销售经理来说无疑是一个备忘的实用功能。最后，对于日常流动性较大的促销员来说，可以通过纷享销客CRM了解产品概况和介绍话术的系统性学习，不仅提高了促销员的话术水平和专业度，也在很大程度上降低了人员培训成本。

3 互利共赢，硕果累累

无论从哪个角度，保乐力加中国和纷享销客的牵手都是一场互利共赢的幸事。通过纷享销客连接型CRM，智能表单BI系统可助其快速创建数据报表，实现即时通讯，实时监测、浏览各项数据；同时，每月定期汇报外呼计划，有效控制了外呼的效率和数量；通过提供实时照片和位置，对外勤能够进行实时跟踪，大大提高了工作效率。另外，市场营销活动也得以有效监控。各个职能部门之间，实现了无缝连接，为保乐力加中国最大化实现业务战略增值目标强力赋能。之于纷享销客，此次合作又一次快消行业的完美优秀实践，在为客户服务的道路上，又添上浓墨重彩的一笔。我们期待，未来双方的合作将更加精彩。



Pernod Ricard China
保乐力加中国

扎根本土 放眼全球 保乐力加引领中国洋酒市场

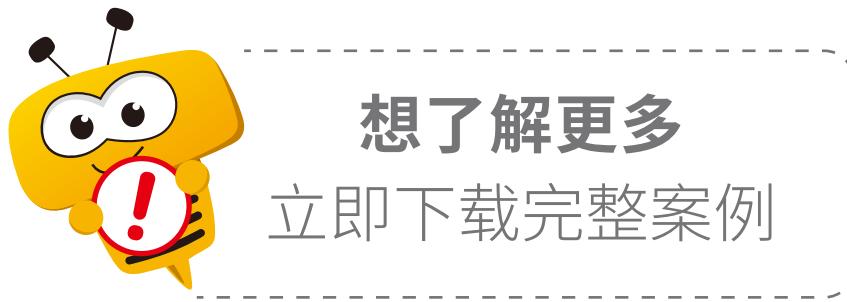


www.pernod-ricard.com

保乐力加是全球葡萄酒和烈酒行业内并驾齐驱的两大巨头之一，并在高档、超高档酒类中名列全球第一。集团拥有一系列最知名的品牌，覆盖了丰富的产品门类。目前全球销量最大的前100个烈酒品牌中，保乐力加拥有19个之多。

在中国市场，保乐力加是进口酒类国际集团中无可争议的第一。其核心产品芝华士、马爹利、皇家礼炮更是进口烈酒市场的领导品牌。近几年对联合多美和V&S的成功收购，进一步巩固了保乐力加在中国的领导地位。

集团业务和旗下核心品牌在中国市场迅猛发展的同时，保乐力加也积极着眼于中国社会的可持续发展，率先与相关部门合作长期展开理性饮酒的公益宣传，并积极致力于对文化艺术交流和教育项目的关注与支持。



连接型CRM 赋能企业数字化未来