

CRM

客户关系管理解决方案

目录

使命、价值观、愿景.....	2
企业简介	2
企业常见困惑和问题?	3
为什么需要使用 CRM?	5
CRM 管理系统能帮您:	6
方案概述	7
客户价值	8
方案特色	9
核心应用	10
产品特点	12
服务与支持.....	13
成功实践	15
更多客户	17
所获荣誉	18

使命、价值观、愿景

- ◆ 使命：
我们致力于不断研究、开发和推广信息化产品，以帮助企事业单位提高战略规划能力、运营能力和管理能力。我们期望以优异的绩效回报投资者，并且奖励为公司贡献智慧和力量的人。
- ◆ 价值观：
我们生存的目的是为了给客户解决更多的问题。
我们对他们的需求进行预测并超出他们的期望。
我们对一切与客户有关的事情保持紧迫感。
社会为我们提供了运作空间，我们有责任回报社会。
- ◆ 愿景：
成为中国领先的企业管理软件与服务提供商。

企业简介

联合汇创，全称：北京联合汇创科技发展有限公司，成立于 2006 年，总部位于北京，是政府和企业信息化应用软件与管理咨询服务的优秀提供商，长期坚持自主创新，致力于不断研发和推广企业管理信息化产品，同时为企事业单位提供管理咨询服务，帮助企事业单位提高战略规划能力、运营能力、管理能力和战略执行能力。

联合汇创是国内优秀的管理软件、ERP 软件、集团管理软件、人力资源管理软件、客户关系管理软件、小型企业管理软件、财务及行政管理软件、工程监理行业管理软件、餐饮行业管理软件及服务提供商，也是国内领先的企业咨询管理服务提供商，咨询内容涉及到战略规划、人力资源战略规划、组织岗位管理、企业文化与营销、核心人才中长期激励、薪酬激励与绩效管理、招聘、选拔、培训、能力素质模型与领导力、员工职业生涯发展、IT 规划、IT 定制、IT 实施及监理、营销规划、组织变革、供应链管理、品牌管理、流程再造等。

在企业信息化系统研发与实施的过程中，公司以领先的技术、丰富的经验、专业的服务给客户留下极好的口碑，成为客户信赖的长期合作伙伴。目前已在北京、上海、广州、深圳、西安、南京、郑州、沈阳等近百个城市设立分公司及办事处，业务覆盖全国 300 多个城市,超过万家的企业与机构使用联合汇创软件。

联合汇创始终坚持以卓越的产品与优质的服务为客户创造价值，以客户需求为中心，以客户问题为导向，持续提升产品价值和服务质量，不断帮助客户解决问题并提升工作效率，实现客户的满意与成功。



企业常见困惑和问题？

困惑一：难以形成“以客户为中心”的管理模式，导致：

- 1、难以规范员工行为
- 2、部门业绩考核难以达标
- 3、客户容易流失

企业问题：如何快速响应客户需求，建立一套以客户为中心的经营理念？

困惑二：客户信息严重分散在个人和合作伙伴手中，导致：

- 1、决策人无法准确得知目前客户整体的推进状况
- 2、很难进行有针对性的业务指导和策略调整

企业问题：如何将客户资源公司化？

小故事：

- a) 您的一个销售员离职了，带走了他所负责的客户，这个客户因为这个销售员一直跟他联系，清楚的知道他的底细和需求，您的新人根本没办法接近这个客户，导致这个客户流失；
- b) 您很关心公司的销售情况，不断的找下面的人来问，并自己做统计分析，您的时间开销和下属向您汇报工作的时间开销；
- c) 每天的会议或每周的会议需要花费一个小时左右（或者更多）的时间来汇报工作，整个会议过程冗长并充斥着重复的内容；
- d) **客户资料零散不集中：**客户资料，尤其是潜在客户资料，可能来源于展会、网络推广等等多种渠道；通常情况每个业务员自行保管着自己的那部分客户资料，保存方式和资料格式不统一，客户资料没有办法集中归类查询统计，作为领导难于及时获得客户资源的最新信息，客户资料容易丢失；如此零散的客户资料更加谈不上保密性了，随时有可能外泄、遗失。

困惑三：营销业务过程不清晰，导致：

- 1、业务的监管与辅导不到位
- 2、大大降低了销售的成功率
- 3、客户跟进持续性不够

企业问题：销售经理如何规范、监控销售过程，提高销售效率？

小故事：

- a) 业务员每天在忙什么？业务进度怎么样了？业务员的工作是否需要辅导与监督？您作为领导怎样才能轻松掌握每个业务员的业务情况并实现控制呢？
- b) **业务过程查询不方便：**每个客户以往往来的历史跟进、联系记录（送过什么样？报过什么价？）的查询、业务员工作进度的查询等，这些都是非常重要的业务数据；需要简便、快捷的查询手段。
- c) **客户跟进持续性不够：**企业发展中积累了大量的成交、潜在客户，有些可能很久都没发生过联系；业务开拓需要主动与持续，但面对大量的客户信息资源又很难记住哪些客户什么时候跟进过，什么时候需要再跟进；给每个客户发一次邮件可能需要几天时间，周期或重复向客户发送邮件，又可能被当作垃圾邮件拒发后拒收，怎样才能使客户跟进高效而有效呢？

困惑四：业务能力复制困难，导致：

- 1、集中培训或“传、帮、带”的方式，效率不高
- 2、只能传递经验，而不能传递知识和方法
- 3、效果会因为每个角色的理解和接受能力有较大差异

企业问题：如何建立规范、标准化的服务流程，提高服务效率？

困惑五：服务过程缺乏完善的流程，导致

- 1、内部沟通不畅
- 2、忙中有错、沟通混乱
- 3、服务满意度低

企业问题：如何建立规范、标准化的服务流程，提高服务效率？

小故事：

- a) **内部沟通不畅：**协同办公充分利用企业资源，但是人员多、工作量大，协调工作的要求大了，各岗位之间难免出现沟通不畅的问题，以至于互相推委责任，如何做到顺畅、高效沟通，责任到人呢？
- b) 售后服务水平跟踪的提升，也会影响到企业的市场份额。希望通过信息系统，有效管理客户资源和商机，提高赢单机率；
- c) 有效管理售后服务，提高服务质量和效率，提高客户满意度和忠诚度。
- d) **忙中有错、沟通混乱：**业务员每天要开拓新客户、服务老客户、协调跟单等等，是整个外贸环节工作压力最大的一个岗位，忘了回复客户、下错单、报错价、重复报价不一样、送错样、发错货等都不是不可能的，怎样帮助业务人员把工作变得井井有条，气定神闲之间为公司赚钱呢？



为什么需要使用 CRM?

一、公司发展需要

- 1、客户积累很重要，需要一个能有序地积累和管理客户资料的工具，并能利用这个工具对客户进行主动营销，如定期发送邮件、短信，新产品通知等方便与客户进行互动；

备注说明：业务员与客户联系用的邮箱、MSN 等可能都是他个人的，与客户的业务进度你只能从业务员那里获得，等业务员掌握的资源多了业务员的想法和态度不同了，这就对企业发展带来了威胁；所以需要通过一个工具设定一个固定的管理规则，并把所有业务记录自动保留下来，任凭业务如何发展也不怕人员流动。

- 2、企业不断发展中，客户信息、产品、业务过程等也越来越有价值，保密工作就不容忽视，您需要一个能帮您保密的工具；
- 3、为了企业更好的发展，需要服务好客户、研发好产品，这时需要一个能帮助跟踪客户业务过程的工具；
- 4、一个能对员工进行业务工作态度检查的工具；
- 5、客户数据和销售数据的积累分析让企业主更明确销售工作，让收益更实实在在。

二、销售管理者需要

- 1、需要一个很好的工具帮助您管理客户和业务人员，这样您才能了解与控制业务员与客户的沟通；
- 2、管理人员可以更好的了解客户和销售整体情况，统管全局；
- 3、能很好地管理你的销售线（各个销售人员正在跟进的业务），可以快速查看所有未完成的销售机会；
- 4、快捷的办法汇总数据，并自动生成标准化的报表；
- 5、实时知道你的业绩，以及最好的销售人员和最差的销售人员都分别做了哪些事情？

三、销售人员需要

- 1、销售人员可以更好的更清晰的了解所有在跟进的销售情况及客户情况；
- 2、快速提升销售审批流程，进而提升销售效能；
- 3、很容易对客户联系人进行回访和互动沟通，从而了解到任何一笔未完成的交易（或客户投诉）目前的状态；
- 4、鉴别数据库中的客户和新的潜在客户的兴趣重点，选择最佳办法来引导成交。

如果您需要简洁、快速解决以上问题，请使用联合汇创 CRM 进行企业管理！

CRM 管理系统能帮您：

一、帮助企业实现跨地域办公

基于 B/S 架构，使各办事处及出差员工，只要能上互联网就可以登陆本系统，进行相互之间的工作沟通、工作协作。

二、无纸化的流程签批、电子阅办，减少了很多资源上的浪费。

流程的审批全部通过电子化的方式进行，即使老总出差在外，也可以方便地上网签批。对于公司的重要通知和重大事件，只需登陆系统就可随时获知；各个地区各个岗位的优秀经验和知识，可以通过知识管理模块集中起来，便于其他地区和部门共享、复制；新员工进入公司，可以通过系统随时查找所需的知识，由被动学习变为主动学习。

三、帮助企业节约成本

通过系统上的即时通讯不但可以提高工作效率还大大降低了传统沟通方式电话和传真带来的办公成本。

四、大量的知识文档、经验的共享、转移，节约了员工培训时的人力成本。

五、规范企业管理流程、实现全面管理

将传统的流程审批方式变为电子化，提高处理流程的效率；

同时流程规范化、流程透明化监控，让所有工作做到事事有制度和流程依据，领导可以对过程随时控制和查询；

对于企业内外部收发文、请示签报、档案都可以通过软件来管理，节约了传统纸制办公造成的巨大成本浪费，也让资料存储与资料查找变得更加容易。

六、帮助老板轻松管理企业

通过量化的信息提示，以及桌面上待阅办的信息，让领导可以更好的进行时间管理，将重要紧急的事情先处理；

通讯管理、日记管理、计划管理、任务管理等功能，让领导可以随时掌控下属的执行情况，即详细的执行过程；

系统客户关系、售前售后、综合分析等模块，可以将各个业务数据进行自动统计，并用图形化的方式表现出来，让老板可以非常轻松的了解到企业各个业务层面的情况。

七、帮助企业更好的管理客户

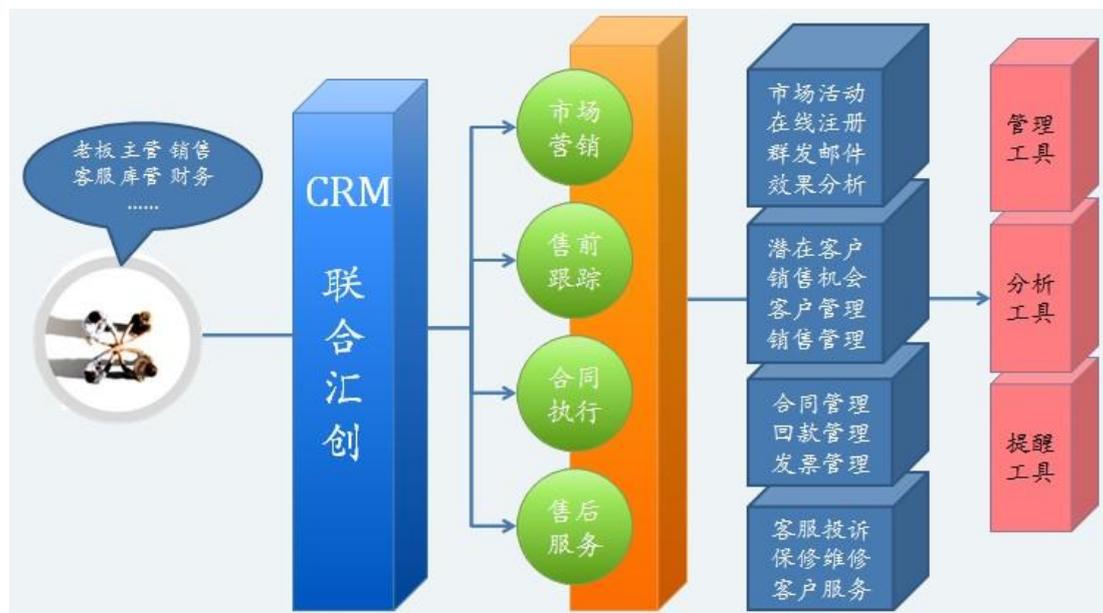
可规定销售人员、客户人员将客户信息统一录入到本系统中，企业管理者可以将客户资源按照潜在可客户、机会客户、重点客户等类型进行区分；

并做到对每个销售人员的销售情况及时把握，对项目从前期跟踪到商务谈判到最终达成以及售后服务的全部信息，统一保留在系统中，让上次领导能够对数据进行图形化分析指导销售策略。

方案概述

联合汇创客户关系管理（CRM）解决方案，是为帮助企业建立以客户为中心的商业策略，通过对企业客户进行全面整合，对业务行动进行管理、分解、细化，与客户建立起长期、稳定、相互信任的密切关系，改善企业吸引新客户、维系老客户的能力，从而提高获利能力、市场竞争优势和客户满意度。

本方案广泛适用于教育培训、广告传媒、医疗器械、制造、贸易、物流、旅游、珠宝、汽配、种子树苗、包装印刷等企业，以及电信、金融、地产、高科技企业。



客户价值

1、促使企业运营效果全面提高

CRM 系统通过整合企业的全部业务环节和资源体系,使企业的运营效率大大提高。一套完整的 CRM 系统在企业的资源配置体系中起到了承前启后的作用。向前,它可以向企业渠道的各个方向伸展,既可以综合传统的电话中心、客户机构,又可以结合企业门户网站、网络销售、网上客户服务等电子商务美容,构架动态的企业前端;向后,它能逐步渗透至生产、设计、物流配送和人力资源等部门,整合 ERP、SCM 等系统。资源体系的整合,实现了企业范围的信息共享,使得业务处理流程的自动化程度和员工的工作能力大大提高,使得企业的运作能够更为顺畅,资源配置更为有效。

2、优化了企业的市场增值链

CRM 的应用使原本“各自为战”的销售人员、市场推广人员、服务人员、售后维修人员等开始真正围绕市场需求协调合作,为满足客户需求这一中心要旨组成了强大的团体;而对于企业的财务、生产、采购和储运等部门,CRM 也成为反映客户需求、市场分布及产品销售情况等信息的重要来源。

3、实现客户资源企业化管理

让管理者可以更加清晰直观的了解到公司的业务运转状况,系统数据将有助于企业进行销售预测和辅助决策分析等;

4、保留老客户并吸引新客户

一方面,通过对客户消息资源的整合,帮助企业捕捉、跟踪、利用所有的客户信息,在全企业内部实现资源共享,从而使企业更好地管理销售、服务和客户资料,为客户提供快速周到的优质服务;另一方面,客户可以选择自己喜欢的方式和企业进行交流,方便地获取信息并得到更好的服务。客户满意度得到提高,就能帮助企业保留更多的客户,并有效地吸引新客户。

5、不断拓展市场空间

通过新的业务模式(电话、网络)扩展销售和服务体系,扩大企业经营活动范围,及时把握新的市场机会,占领更多的市场份额。

6、提升销售业绩

系统可以帮助销售人员标准化销售流程,跟踪销售进展,记录沟通细节,从而最终提高客户转化率;

7、提高客户满意度

系统通过完善的售后跟踪体系,增强客户体验,标准化服务品质使客户真正体验到心中期待的专业级服务品质;

8、提高团队的业务处理能力,增强团队协作性



方案特色

一、先进的客户关系管理理论

CRM 是一种商业策略，它按照客户的分类情况有效地组织企业资源，培养以客户为中心地经营行为以及实施以客户为中心地业务流程，并以此为手段来提高企业赢利能力、利润以及顾客满意度。

二、支撑全面的客户关系管理体系

基于企业营销战略目标，以客户为中心，通过市场营销、售前跟踪、合同执行、售后服务，结合呼叫中心，无缝整合采购系统、库存系统、财务系统，为企业提供前端营销和后端业务处理的一体化应用体系。

三、好系统，使用简单、功能强悍

产品的研发首先是考虑应用对象，即操作者的应用能力和操作水平，对人机交互界面的要求情况等。在产品研发过程中，针对我国企业操作者基础和习惯，并结合“Web 应用”的特点，制定了相应的“汇创界面操作规范”，包括界面形态、操作方式和交互语言等，保障了系统“操作简单、易学易用”，完全适应企业使用者的操作习惯和对应用的理解。

四、服务，好系统也要帮您用好

如果把“产品”比作“药”，“服务和实施”就是“诊断”和“疗法”。“药”再好，如果选用不当，服用方法和剂量不配，也会造成不良的结果。联合汇创根据近十年信息化的实施经验，总结提炼出“汇创六步实施法”，帮您先“诊”，再“疗”，最后配上“良药”，使信息化系统充分发挥作用。

核心应用

1、市场活动投入产出比分析

市场人员可以根据系统中市场活动与每个成交客户、每笔回款之间的关联，来统计出哪些市场活动产生的成交客户最多、哪个市场活动投入产出比最高。市场人员再也不需要依靠销售部门就可以知道自己市场活动的投资回报率，然后根据每类市场活动的投入产出比来分配预算。

市场活动名称	开始日期	潜在客户数	客户数	业务机会数	实际成本	收款额	市场投入产出比	转化率
10月23日广告投放	2009-10-23	9	7	7	5800.00	623000.00	10741.38	43
10月营销会议	2009-10-16	10	8	8	4200.00	729000.00	17357.14	44
上海站产品推荐会	2009-9-15	10	9	8	6500.00	685000.00	10538.46	47
2009年第三季度市场活动	2009-9-18	10	9	10	4200.00	517100.00	12311.90	47
8月1日市场推荐会	2009-8-1	10	9	9	8000.00	774000.00	9675.00	47
2010年第二季度活动	2010-11-3	9	7	7	10000.00	630000.00	6300.00	43
网络座谈	2010-11-11	9	7	7	2500.00	587000.00	23480.00	43
上海商演	2011-1-4	9	7	7	12000.00	574000.00	4783.33	43
客户交流会	2011-1-12	9	8	8	2000.00	648000.00	32400.00	47
互联网大会	2011-1-14	9	8	8	4999.00	675000.00	13502.70	47
201104HK-GS展会	2011-4-12	10	9	9	54670.09	625000.00	1143.22	47
会展中心展会	2011-5-10	9	10	9	6000.00	696000.00	11600.00	52
		总计:113	总计:98	总计:97	总计:120869.09	总计:7763100.00		

记录数: 12

设置

2、客户管理

系统中记录客户信息、联系记录、合同、订单和回款单等与客户有关的全部信息。这些信息分门别类的放在一起，您不但可以随时按照各种条件进行查找，还可以把自己掌握的信息共享给别人，同时我们还提供完善的数据权限来保障您数据的安全。

资料信息

- 客户信息
- 跟踪记录
- 备注信息
- 业务机会
- 联系人
- 附件

客户信息【北京阿联阿商贸有限公司 郑乃斌 13301322022 010 87612766】

客户信息 | 企业简介 | 企业评估 | 客户来源 | 系统信息

公司简称: 公司简称

客户名称: * 客户名称

客户编号: 客户编号

意向产品:

客户类型:

所属阶段: *

阶段划分理由:

标签:

联系日期:

最近联系日期:

客户状态:

备注:

3、销售机会管理

系统提供的销售机会管理，可以自动计划某阶段停留时间，体现机会健康程度。可以根据预计签单日期和机会可能性，计算下阶段的销售预测值；找到最具增长潜力的销售机会。

产品特点

1. 客户端无需安装，使用简单快捷
通过浏览器可以在任何地方操作系统，而不用安装任何专门的软件，大大减轻了系统维护与升级的成本。



2. 新概念 UI——全新的视觉感受
全新的 UI 设计大大降低了用户的认知负担，图标功能和界面风格的一致性，使界面与用户之间建立了良好的互动交流。



3. 智能提醒功能，使您的工作万无一失
系统提供的代办工作提醒功能，让您第一时间知道自己的工作进展，避免疏忽大意造成的损失！

发布人	消息信息	发布时间
人力资源系统	入职员工 张三 还未进行考勤设置，请及时为该员工	2013-4-12 11:49:12
人力资源系统	入职员工 张三 社保信息还未填写，请及时为该员工	2013-4-12 11:49:11
人力资源系统	入职员工 张三 还未进行薪酬设置，请及时为该员工	2013-4-12 11:49:11
人力资源系统	入职员工 张三 还未签合同，请及时为该员工签订合	2013-4-12 11:49:11

4. 独创的智能表格，使用简单，功能强悍
系统中运用了大量独创的智能表格，集数据展示、多条件查询、多字段排序、任意调整想看到的列，冻结单元格，导出、自定义视图等功能。
5. 优秀的工作流引擎，轻松完成业务流程
适合中国国情的流程特性，自定义的流程设计器，高性能、高稳定性的流程引擎，强大的业务扩展能力，轻松帮您搭建出规范的协同帮办公平台。
6. 商业智能：感性到理性、完善到提升
商业智能帮您将企业中现有的数据转为知识，帮助企业做出明智的业务经营决策。

服务与支持

服务理念

优质的服务是企业信息系统成功运行不可或缺的一部分。它是客户数据安全运行的保障，帮助客户解决应用问题，发现潜在问题，规避突发风险，保持最新版本应用。

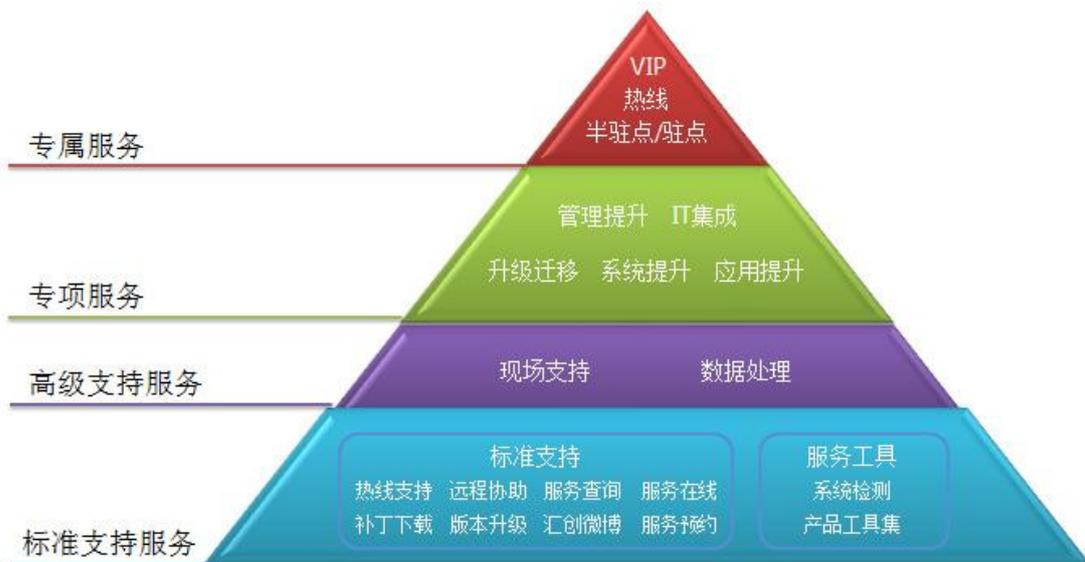
联合汇创按照 ISO9001 国际体系标准设计出的服务体系，秉承公司“帮助客户成功”的文化理念，为客户提供信息化建设全生命周期的服务。

服务范围



联合汇创建有专业的服务队伍，在中国拥有上百家营销与服务为主的分支机构和几百家咨询、实施、培训与技术支持的合作伙伴，服务网络覆盖国内几百个城市和地区。

服务产品



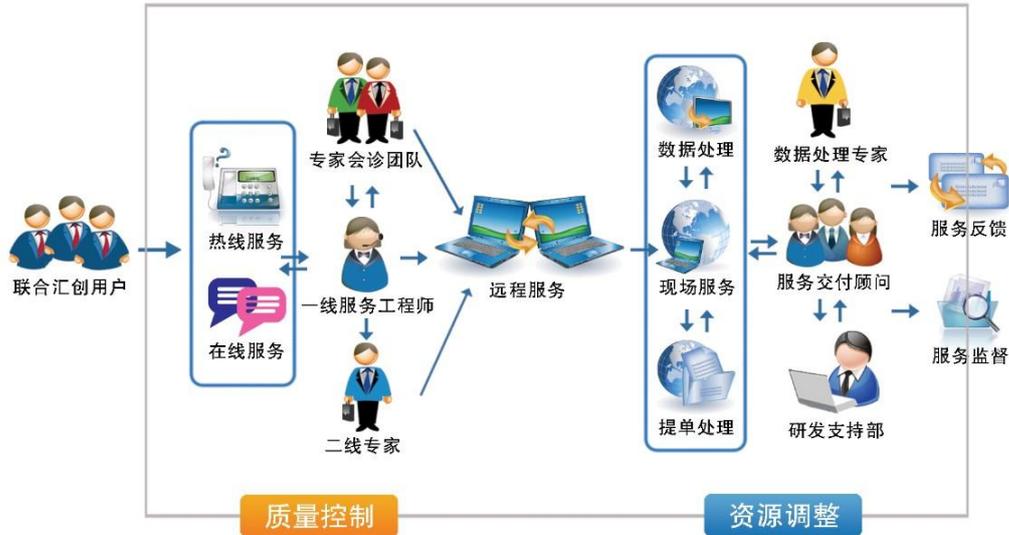
专属服务: 通过全年驻点、顾问半驻点、VIP 绿色通道 3 种方式提供，向客户提供现场点对点服务支持。主动服务，帮助联合汇创客户快速规避系统故障，提升信息系统价值。

专项服务: 对于 ERP 软件应用较复杂的客户，除保障其系统正常运行的保障性服务之外，提供的升级、部署优化、系统巡检、性能优化、功能增强、应用提升等服务。

高级支持服务: 联合汇创以现场支持、远程支持等方式向用户提供的现场支持及数据处理服务。

标准支持服务: 通过联合汇创桌面、服务网站、热线及远程等非现场服务方式，以“云+端”的服务模式向使用联合汇创软件、关注联合汇创的企业及个人提供联合汇创产品版本更新、热线服务、远程服务、在线知识库等一站式服务。服务贯穿产品全生命周期，保障客户软件稳定运行及更新递延。

服务流程



遇到问题您可以拨打联合汇创客户服务热线 4006-900-912

服务信息反馈与服务档案

联合汇创现场服务将客户已签字的服务确认单作为上门服务完成的依据。

服务确认单上记录着完整的客户信息、派单信息、服务记录、客户确认信息，服务交付完成客户确认后，由服务交付顾问带回公司存档，并将处理过程及结果提交到客户服务记录库，由服务经理对服务处理过程及结果进行审核。所有服务过程与结果都载入客户服务档案，您可以通过联合汇创桌面服务系统-在线服务的【热线服务清单】与【现场服务清单】中查询到曾为您提供服务。

服务质量与服务监督

联合汇创客户服务中心通过服务质量抽检、技术质量抽检、客户满意度分析、监督回访等严格的质量监控体系对热线服务和现场服务进行监督，提升客户满意度；并通过在线知识库、联合汇创内控系统等内部知识管理体系与知识共享平台提高联合汇创内部的服务能力，保证联合汇创服务质量。

成功实践

示范企业 1

乐视影业前身为乐视娱乐，总部位于北京朝阳，成立于 2008 年，乐视影业发行系统拥有国内最密集地面发行网络，覆盖全国八大区、八十个城市、一千家电影院；同时与香港寰亚公司成立战略联盟打通亚洲发行平台以及与好莱坞狮门公司成立战略联盟打通欧美发行平台。

诊断问题

- 1) 在国内，文化行业的信息化相对来说是较为落后的，企业还保留着手工 Excel 填报、电话跟催的模式，造成信息孤岛、数据分散、信息无法共享等问题。
- 2) 从公司管理角度来看，乐视影业需要有效整合市场营销、销售及客户资源。来自市场营销环节的销售线索、销售环节中分散在销售人员手中的客户信息、处于不同销售阶段的商机和订单状态、服务环节中的服务和投诉请求都需要在公司层面进行统一的精细化管理，因此企业的信息化升级改造势在必行。
- 3) 乐视影业希望通过统一的业务平台和高效的业务流程有效支撑业务的高速发展，让企业高层通过清晰、准确的数据作出科学决策。
- 4) 能够实时新闻公司发布，及时传递公司信息。

诊断方案

- 1) 在市场方面，加强对潜在客户的管理，通过建立 360 度客户视图将不同渠道、不同产品线的潜在客户以及分散在各个销售人员手中的客户集中起来，帮助企业更高效、更有效地管理机构客户及个人客户信息。对来自市场不同渠道的销售线索进行统一管理。
- 2) 在销售环节实现商机管理和渠道管理，通过对商机的跟踪以及商机不同销售阶段的划分，实现销售行为及销售前端流程的标准化，有效提高销售团队的工作效率，帮助销售人员提高综合销售能力和销售有效性。同时通过搭建智能销售分析工具来及时分析销售行为对公司业绩的影响，辅助决策者及时改进销售策略。
- 3) 在服务管理方面，对于不同的服务请求，按照不同状态进行管理，进行派工人员记录、工时记录，搭建售后跟踪服务平台，实现对售后团队合理人员安排以及进度管控。
- 4) 通过客户报备功能，避免客户的撞单现象。

应用效果

- 在市场营销方面，全面管理所有的客户及营销网络；
- 在销售管理方面，通过数据集中化管理，实现基于实际业务行为的商机预测规范，提供公司管理层及时准确的数据统计和销售决策依据；
- 在服务管理方面，实现了售后服务请求以及服务状态进行量化和跟踪，将与客户的多个接触点进行全过程管理，提高了客户满意度；
- 在团队管理方面，带动内部管理团队的成长，打造了一支优秀的业务团队。

示范企业 2

韦博国际英语创立于 1998 年，是一家提供专业高端英语培训的教育集团，目前已在北京、上海、广州、深圳等全国近 60 个城市开设了 100 多所培训中心，是全国最具规模的英语培训机构之一。

诊断问题

- 1) 销售管理深化应用的功能有待完善，如：经销商信用管理、经销商在线订货、发票管理；
- 2) 服务管理深化应用和未来扩展的功能也有部份缺失，如：费用结算管理、服务响应及时性无法记录和分析、课程培训信息为手工填写不能标准化管理和分析、课程单价等业务人员无法维护和管理等；
- 3) 市场运营管理应用缺失，如：竞争管理、销售人员工作计划、行动及费用管理以及最终客户销售与服务管理等；
- 4) 各类人员权限不能细分，无法支撑公司未来矩阵式管理的要求；
- 5) 缺少可视化的自定义扩展功能（如：自定义字段、表单和流程等），导致新的管理要求无法快速满足。

诊断方案

- 提供一个管理潜在客户信息的集中化平台
- 简化销售流程，缩短销售周期，并控制成本
- 能够拥有实时监控和分析销售进度的管理能力
- 为在其他培训中心开展项目实施打下了良好的基础

应用效果

- 将学员信息、开课信息自动集中录入到总部系统中，实时简便查找；
- 解决学员从咨询到就业的全过程管理，包括市场营销、销售管理、教务咨询、报名缴费、成绩管理、毕业就业等；
- 只需一个按钮系统就能根据已录入好的相关信息自动汇总并生成报表，随时随地都可以看到最新的销售和培训数据。

更多客户

综合集团： 中粮集团 航天二院 航天四院 中国科学技术信息研究所

食品： 四川徽记 江西金洋 上海福旺 郑州三全 上海生田 武汉正大

零售流通： 新一佳超市 欧迪办公 派普科技 山东全福元 江西洪客隆

政府公共部门： 国家环保部 公安部第一研究所 山东省公安厅 北京海关

房地产： 宁波维科 大连锦联 山东鲁信置业 上海爱建 甘肃常安置业

医药： 淮河医院 山东鲁抗 浙江震元 河南康信 北京德迈药业 天津爱康

餐饮： 麻辣诱惑 如一坊 阿五美食 合兴餐饮 天津顶巧 上海齐鼎 麻田会

烟草： 山西烟草 河南烟草

地产建筑： 金融街 艺海集团 河北建工 四川华西 江都建设 浙江展诚

现代农业： 山东飞达牧业 顺达生态 郑州中果

冶金与采掘： 河南济源 杭州富春江 河北普阳钢铁 山西常平钢铁

电子： 北京兆维电子 上海宏盛 希格玛微电子

化工： 浙江三美 河南恒通 山东新龙 宜昌兴发

金融保险： 兴业银行 中航证券 富登担保 浙江泰隆商业银行 阳光保险

交通运输： 大连天运盛 深圳创天 青岛顺驰 新疆中远

电力： 日照电力 河北电力 华润电力 南宁水电 天津电力 海南电力

机械： 江苏微特利 河南中轴 江苏华通 山西 长治清华

汽车： 华晨汽车 郑州宇通 新楚风 北京凯特

旅游： 中青旅 北京凯航

服装： 好俪姿 大连华夏 青岛远洋 天津和泰

印刷： 世纪恒宇 嘉禾兴业

影视传媒： 乐视影业 水晶石 财会信报

所获荣誉

- 2010年02月：“联合汇创人力资源管理系统”软件产品登记证书
- 2010年05月：“联合汇创客户关系管理系统”软件产品登记证书
- 2011年03月：“联合汇创合同管理系统”软件产品登记证书
- 2011年06月：“联合汇创进销存管理系统”软件产品登记证书
- 2011年09月：“联合汇创库存管理系统”软件产品登记证书
- 2011年10月：“联合汇创智能办公系统”软件产品登记证书
- 2011年12月：“联合汇创智能工程监理系统”软件产品登记证书
- 2012年04月：软件企业认定证书
- 2013年03月：高新技术企业认定证书
质量管理体系认证证书

如需更多信息

请联系您的联合汇创代表或者访问 <http://www.lhhc.com.cn/>。