



## 客户概述

国家或地区：中国  
行业：IT软件分销

## 客户简介

某科技有限公司与全球知名软件厂商如Microsoft, Symantec, Citrix, Adobe, Trend, InstallShield, LANDesk, Sybase, Borland, Oracle, CA, 梭子鱼等国际著名软件公司合作, 成为其授权方案提供商 (Solution Provider) 及重要的销售伙伴。

## 实施微软CRM获得的收益

- ❑ 统一分销商与原厂的管理系统保证双方信息沟通顺畅
- ❑ 避免因人员流失而造成信息不可挽回的丢失
- ❑ 实现客户信息资源整合统一管理控制和分析
- ❑ 整合部门信息资源建立企业绩效考核体系
- ❑ 建立以客户为核心的工作流程提高企业工作效率



# 成长型IT分销企业借力微软CRM产品快速提升销售能力及管理能力的

## 总体目标

通过微软CRM解决方案可以帮助各企业建立以客户为核心的工作流程, 使市场、销售、设计、服务能够及时、准确、完整地获得全面客户信息、订单信息, 提高企业的工作效率。

对于IT分销企业而言, 给企业带来大笔收益的主要是渠道销售, 是平台、代理商、经销商们, 最终客户或行业用户等直接销售只占其中一小部分。渠道管理是企业发展的命脉, 如何管理好销售渠道是企业的头等大事。所以渠道的管理将是系统的重点。

通过渠道满意度、忠诚度、贡献度的提升来提升分销企业的价值。



我们提供微软CRM与Office家族的整体解决方案

# Microsoft Dynamics 解决方案



**Microsoft**  
GOLD CERTIFIED  
Partner

Microsoft Dynamics

IT软件行业 IT Software Industry

2

## 更多怡海信息

### 怡海-北京

地址: 北京市朝阳区八里庄西里  
98号住邦2000 1603室

邮编: 100025

电话: (86-010)85868466

传真: (86-010)85868438

咨询服务电话: 400-810-2007

### 怡海-上海

地址: 上海市永嘉路41号海佳大  
厦8楼

邮编: 200020

电话: (86-021)64453455

传真: (86-021)64456488

### 怡海-广州

地址: 广州市中山大道西61-65  
号电子科技大厦918室

邮编: 510655

电话: (86-020)85514325

传真: (86-020)85517039

Singapore Alenu Company

Address: 36, Purvis Street,  
#02-05, Singapore

Zip Code: 188613

Tel: (65)67382922

Fax: (65)67340900

公司网址: [www.frenzworks.com.cn](http://www.frenzworks.com.cn)



上海怡海科技发展有限公司

Shanghai Frenzworks Technology Development Co.Ltd.

## 客户销售管理

- 实现对客户的细分
- 按中小型企业与大型客户去细分
- 可按原厂提出的不同的市场策略来细分
- 可实现公司对整体的销售预测
- 实现对公司信息的收集与竞争对手的管理

## 项目管理

面向销售代表和销售管理层的商机管理模块帮助企业实现对销售的流程管理,提高了在销售过程中的四方面的辅助功能:

- 项目资源管理
- 项目阶段管理
- 项目计划管理
- 项目成本管理

## 商机管理

商机是指潜在的销售机会,它与潜在顾客类似。但是,它们之间的细微差别是,商机可预测销售收入,设置可能的结束日期以及影响销售发生概率的因素。此外,商机需要将记录链接到特定的价目表。在对商机有意购买的建议产品进行自动定价时,需要使用该价目表。您可以创建不从潜在顾客生成的新商机,也可以将合格的潜在顾客转换为商机而无需重新输入数据,随后可以在整个销售周期中对商机进行跟踪。

- 可实现销售漏斗
- 可实现销售阶段定义与任务管理
- 可实现商机分派管理
- 可按区域行业划分

