

上海外电国际贸易有限公司

规范营销过程 提高项目单产



上海外电国际贸易有限公司是一家中英合资企业，注册于上海外高桥保税区，在进口精细化学品的国内市场推广领域积累了十余年的经验。通过与美国 CYTEC（特）公司，美国 CROMPTON（康普顿）公司，美国 SHELL（壳牌）公司，德国 WACKER（瓦克）公司，日本 TOSOH SILICA 株式会社等伙伴式的合作与优势互补，由最专业的服务团队将国外一流的高技术含量产品引进国内市场。

公司主营类进口化学助剂、消光粉、玻璃粉、玻璃微珠、高性能有机颜料、杀菌剂、胶体蓄电池凝胶剂、动力锂电原材料等。

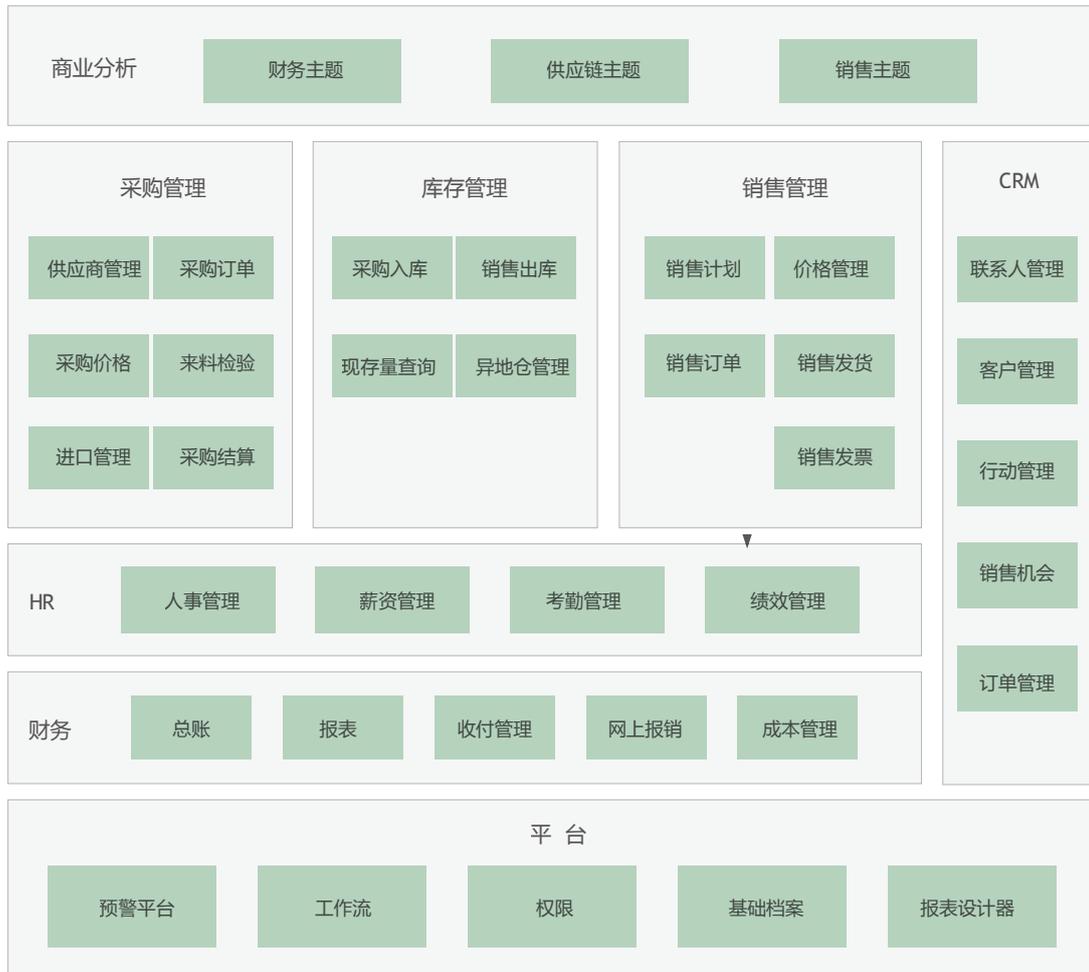
作为贸易型企业，客户是企业的核心资源关键，掌握客户需求，为客户提供最佳的产品和合理的价格是企业核心价值，上海外电的需求主要集中在以下方面：

- 客户和联系人的管理，进口型商贸企业，其国内批发客户一般数量比较多，相关联系人的信息也比较庞大；企业需要对客户信息，联系人信息进行有效管理，防止因为各种原因的信息泄露和丢失；
- 业务人员的日常行动，是企业业务规范化的保证，也是业务员绩效考核的重要依据，但是相关的内容难以管理，需要能够进行有效的管理；商机过程的管理，新客户的开发，销售机会的管理；公司所有业务员，客户商机的跟踪管控，是销售的保证；企业需要能够对其进行有效管理和督促；
- 各级人员的数据权限的严格控制，商贸型企业的核心资源包括客户资源、进货资源、价格资源、产品资源等；相关人员必须严格其能够查看的资源范围，防止企业核心资源的不适当泄露，给企业造成损失；
- 从客户拓展、商机开发、订单发货、财务结算到成本利润核算的全流程处理，

.....

这些营销与客户管理的难题，恰恰是现在众多企业在客户关系管理方面都非常关注的问题，客户信息太多，到了需要联系的时候找不到对口的人员；业务员与客户的谈判进行到哪个阶段不能在随时取得；包括客户、价格、产品的权限管控要求的匹配，都需要有序进行管理。上海外电国际贸易有限公司根据自身行业特性与企业特点，用 CRM 系统来进行营销的全过程管理，采用精准营销，便于未来为客户提供更好的产品与服务。

经过 CRM 系统的实施与完善，上海外电解决了在营销管理问题上的一系列难题，并且真正实现了财务、供应链与 CRM 的完全融合。



上海外电信息化业务流程

■ **全面管理客户联系人信息，掌控企业核心客户资源：**

通过 U8+CRM 系统，企业不光能够全面掌控所有有过交易记录的正式客户，而且能够及时掌控有意向的潜在客户和客户联系人；及时跟踪客户和联系人的信息变化，使企业的核心资源不会因为人员变化而流失。

■ **业务人员管理，建立有序日常行动管理平台：**

使用 U8+CRM 以后，通过行动分类、行动计划、行动记录，是每个业务人员能够有效记录自己的所有相关行动。销售部门经理可以通过行动了解部门员工的工作情况，提出工作指导；行动结果的分析可以给企业未来的业务拓展提供有效的经验分析。

■ **销售过程全管控，管理企业所有售前售后的业务流程：**

借助 U8+ ERP 与 CRM 的应用，CRM 进行销售机会的管理，管控商机的各个阶段；通过 CRM 的自定义对象对客户的样品和合同号进行管理。通过 CRM 对客户下达的正式订单进行管理，通过 ERP 对后续的发货、收款和开票进行管理；对企业的营销业务进行全面精细管理。

■ **精细的数据权限分配，企业员工到位不越位：**

通过 U8+ 的功能权限 + 记录级权限 + 数据权限的组合控制，帮助企业对所有员工，根据其工作和业务范围，给出恰当的权限。既保证了公司业务的顺利运行，又保证企业核心的数据能够得到有效的保护。

应用效果

- ◆ **规范业务流程，全面提高工作效率**：使用了 U8+ 系统后，外电公司根据结合系统的功能，明确规范企业的工作流程，并且提高了部门间的工作效率；原来外地分公司的订单，总部发货需要几天时间；现在审核通过后半天即可完成相关流程。
- ◆ **规范销售人员工作，提高营销人员单产**：使用了 U8+ CRM 系统后，外电结合系统功能，给营销人员制定更加合理的工作绩效考核方式，规范了营销人员的工作；在不增加公司营销人员的情况下，大幅拓展了客户数量，提高了销售单产，在没有增加公司人员成本的情况下，提高公司的销售和利润。
- ◆ **通过 U8 ERP 系统的运用，实现对往来款项的管理**：使用了 U8+ 系统后，公司加强了应收 / 应付收款、票据、发票管理，规范公司财务流程，提高公司资金运用效率。
- ◆ **严密的权限管理，加强核心数据管理**：使用了 U8+ 系统后，公司给每一个使用系统的人员，严格控制人员查看的核心数据的范围，大大加强企业核心数据的安全性，加强了企业经营的安全性。



上海外电的信息化实践说明：通过实现客户关系管理信息化，规范企业工作流程，建立了营销过程的快速沟通平台，拓展了客户数量与销售量，提高了企业销售额与利润率；严格的权限管控，保障了企业核心数据的安全性；同时，还在规范营销过程的同时，加强了所有业务的运营管控以及规范了往来款项的联动管理，加快资金周转。

企业感言

U8+ 符合我司的发展，减少不必要的的数据交换，也提高了整个系统的效率；U8+ 的权限控制严格细致，能够满足我们公司的内部管控的需要；U8+ 从 CRM 到供应链到财务，能够覆盖我们这种商贸企业全业务流程的处理需要。

上海外电国际贸易有限公司总经理 陈瑞斌

