

TurboCRM助力合众思壮科技解决方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022_TurboCRM_E5_8A_c41_65196.htm Business Profile 案例档案 北京合众思壮科技有限责任公司 专业卫星定位技术公司. 提供全方位、高技术系统解决方案. 在专业GPS领域拥有最高市场份额. 代理Garmin等多种高端国外卫星定位设备 Industry 行业 高科技制造 Employee 雇员 >300 - 2004 Geographies 地理 北京、上海、广州、武汉、香港等 Deployment Summary 实施概要 多达60多小时的访谈. 利用系统规则快速规范销售行为. 严格执行系统上线配套的激励措施. 在一个城市上线成功之后迅速拷贝到其他城市 Key Benefits 主要获益点 各地销售状况在线上随时反映. 与用友U8实现完整接口，从订单到发货过程全部流程化. 迅速复制到了现有外地分公司，并帮助其在三个月内新开五家分公司 Case Analysis 案例分析 Quick Growth is Asking for Duplication of Management 企业的快速成长要求管理能力复制 合众思壮是一家为卫星定位及通信行业提供全方位、高技术系统解决方案的专业卫星定位技术公司。随着国内GPS市场的逐步成熟，合众思壮公司发现耕耘了多年的专业卫星定位设备和应用都在面临着需求的爆发临界点。为了能更好地抓住市场机遇，公司从2000年以来相继在北京、上海、广州等大中城市建立了分公司，企业规模迅速扩大。伴随着企业的快速成长，公司的管理层越来越发现管理跟不上了。比如外地分公司的业务是如何开展的，同样的产品为什么各个地方的销售方法、解决方案甚至价格都有区别?同时，企业内部的直销人员还常常会与公司的渠道部发展的代理同时竞争一个

单子，这些现象都困扰着快速发展中的合众思壮公司。2002年开始，公司管理层决心改变“头疼医头、脚疼医脚”的方法，“不能每天让事情催着我们走，我们要站到发展的前面，能够做到销售预警、统一调整，全国一盘棋。”在公司李总的支持下，原财务经理林更开始负责了解市场上的管理软件及其作用。这时，CRM进入了他们考察的视线。

High-Level Project Goals 从立项初期，林更就代表项目组树立了CRM在合众思壮的应用目标：实用性：能够在企业内部快速看到成效。规范化：能够将多个地点多个产品线多种销售方法统一起来，以规范化的方式面向市场。灵活性：业务发生调整的时候可以随之调整。可复制性：能够将成功的经验快速复制到其他分公司

Why TurboCRM? 选型过程 在接受采访时，林更介绍到，“我们是从2002年开始知道CRM的，后来老总委派我进行市场选型，当时国内外的品牌挺多的，从上千万到几千块都有，可以说还是一个不大规范的新兴市场。我们最终选择了TurboCRM，主要是看中它价位适中，而且专业，不仅产品专业，而且人员也很专业。后来事实证明他们的服务从前期调研、方案设定到培训、后续开发升级的确是比较完整的，这对我们持续进行的业务扩张很重要。”林更经理回忆说：“当时有的企业报价比TurboCRM低30%~40%，但是我们没跟他们签，主要是怕在这样一个市场上，价格低的企业其实也说明他们的信心不足，容易出现经营问题，后续的服务跟不上，吃亏的还是用户，因为用户购买软件其实更多的还是需要持续的后期的维护与升级。”

Business Process Analysis Sets Up the Success of Practical System Design 详尽的业务流程梳理奠定了成功的基础 在设定了目标，并选择了一个专

业的合作伙伴后，林更为CRM项目的成功又及时争取到了从李总到中层经理的关注，在超过60个小时的访谈中，涉及到北京、上海、广州多地多个部门和多条产品线。项目的业务流程梳理部分也第一次为合众思壮呈现出完整的公司管理的现状和问题，也说明了市场的需求变化正在考验着这个快速成长起来的组织，如何能够做到灵活有序，随需而变。林更回忆道：“我记得我也是从各个角色的访谈中才深刻地了解到我们企业的信息是如此地混乱，虽然过去也有表格、流程，但是很多地方执行得不到位，还有的地方是空白。以项目信息来说，过去就是一个空白，所以出现了内部抢单的现象我们不到特价审批这个环节，就不会有人知道。而大家都已经到了要报价的时候领导才发现，这个客户怎么昨天批了特价，今天又来一个价格审批单？再一看，一个是渠道申请的，一个是销售员申请的。这就必须要枪毙一个，可是枪毙谁谁都不乐意啊，都是跟踪了很久的机会了……”为了解决这些问题，项目组加班加点，抓住企业中现有的几个信息交汇的关键点：机会信息 价格信息 问题，项目组加班加点，抓住企业中现有的几个信息交汇的关键点：机会信息 价格信息 订单信息 发货信息 进行了完整的梳理，并且集中到商务部进行查重和再分配。像刚才谈到的问题，现在因为在机会环节就可以被明确分配了，减少了撞单，减少了销售人员做无用功，当然效率就提升了。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com