

销售易，让销售更容易

移动CRM领导者

销售易

让销售更容易

目录


销售易公司介绍


产品介绍

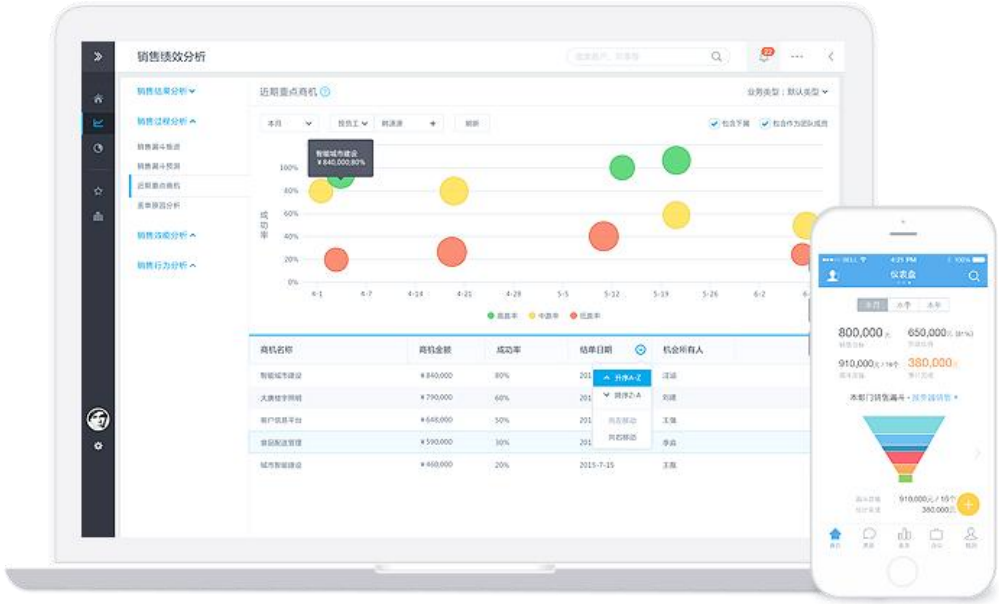

客户服务


安全保证

公司简介

仁科互动

北京仁科互动网络技术有限公司，公司旗下核心产品销售易CRM，是全球首款完美融合社交和移动技术的云端CRM产品，帮助企业提升销售团队执行力和业绩。将移动互联、社交网络和云技术智慧融合，彻底重构PC时代的传统CRM（客户关系管理系统），解决其复杂难用、推行困难的弊病，打造最新一代移动CRM。



移动CRM领导者

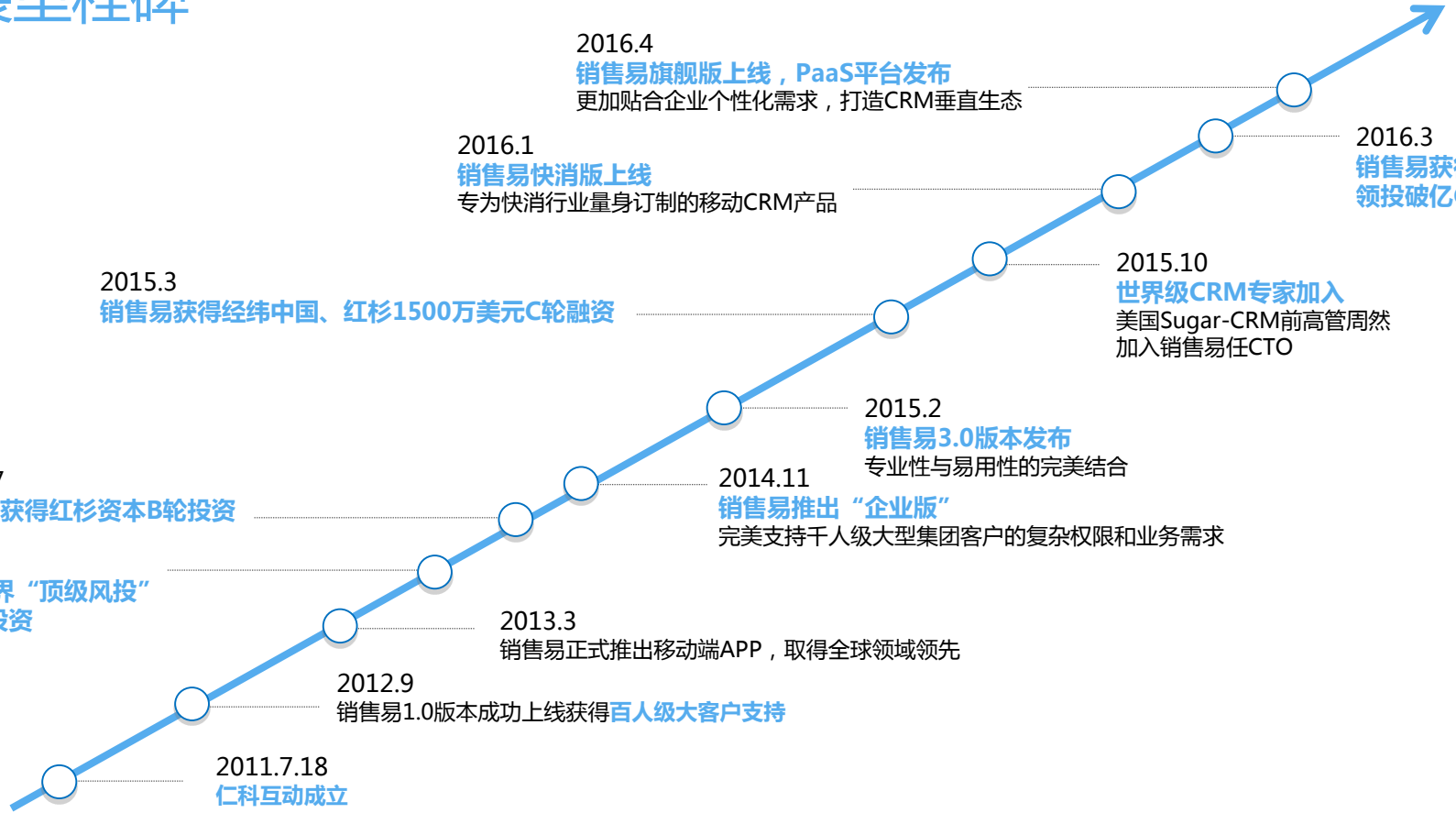
销售易
让销售更容易

我们的愿景



成为全球领先的CRM云平台服务商

发展里程碑



2011.7.18
仁科互动成立

2012.9
销售易1.0版本成功上线获得**百人级大客户支持**

2013.3
销售易正式推出移动端APP，取得全球领域领先

2013.11
销售易获得世界“顶级风投”红杉资本A轮投资

2014.7
销售易获得红杉资本B轮投资

2014.11
销售易推出“企业版”
完美支持千人级大型集团客户的复杂权限和业务需求

2015.2
销售易3.0版本发布
专业性与易用性的完美结合

2015.3
销售易获得经纬中国、红杉1500万美元C轮融资

2015.10
世界级CRM专家加入
美国Sugar-CRM前高管周然加入销售易任CTO

2016.1
销售易快消版上线
专为快消行业量身订制的移动CRM产品

2016.3
销售易获得经纬中国领投破亿C+轮融资

2016.4
销售易旗舰版上线，PaaS平台发布
更加贴合企业个性化需求，打造CRM垂直生态

销售易
让销售更容易

销售易目前在全国的布局

1 个总部—北京

2 个研发中心—北京、西安

3 个分公司—上海、广州、深圳

19 个省份—本地覆盖(直销+渠道)

9月 硅谷设立 OFFICE



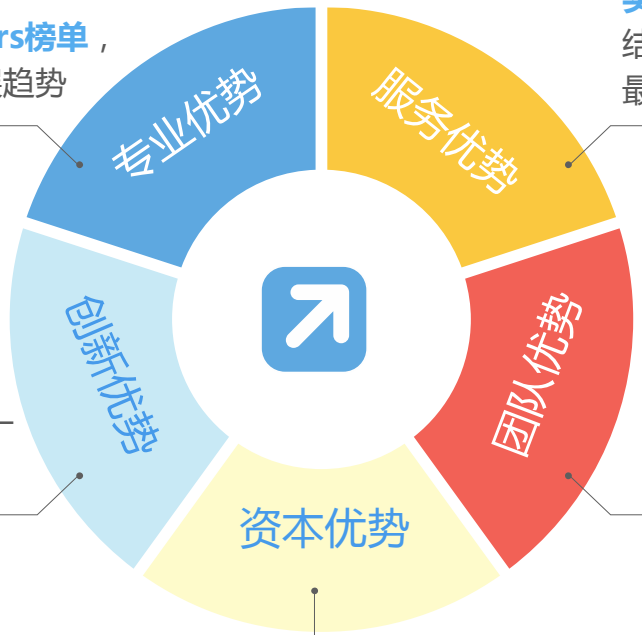
销售易
让销售更容易

我们的优势 | 五大核心优势

入选**Gartner 2015 Cool Vendors榜单**，符合Gartner提出的最新CRM发展趋势

Gartner

实施交付团队+客户成功经理无缝结合的服务与支持，保证客户价值最大化



基于移动.社交.云，根据**销售人员的日常工作**特性设计，打造最新一代移动CRM体验

汇聚**企业应用与互联网专家**，核心团队来自美国硅谷顶级行业大牛， 及SAP、IBM、微软、华为、新浪、搜狐等

世界顶级风投**红杉资本、经纬**鼎力支持，保障产品、技术、服务、运营全面领先

SEQUOIA CAPITAL 红杉资本

matrix PARTNERS CHINA 经纬中国

销售易 让销售更容易

专业优势：最懂销售的人打造的最懂销售CRM



销售彦论

《销售彦论》 是一档面向企业主、销售管理层的自媒体节目，由国内领先销售管理服务提供商销售易CRM创始人兼CEO史彦泽先生主讲，爱奇艺及腾讯视频播出。

借助18年销售和销售管理经验，主讲人史彦泽通过剖析热点事件和国外内公司实际案例， 将国外复杂严谨的管理科学简单生动地介绍给国内的销售管理者。

销售易
让销售更容易

专业优势：第三方权威认可

Gartner 2015 Cool Vendor

销售易是全球首款完美融合社交和移动技术的云端CRM产品，为CRM行业带来颠覆性创新，引领新一代CRM的发展趋势。多年持续创新终获认可，2015年入选Gartner最酷创新供应商榜单。



销售易作为移动互联时代最专业的销售管理服务商，以其强劲的创新能力，高成长性和清晰的商业模式被权威研究机构认可。2016年荣获IDC评选的“互联网+”产业创新企业100强称号。

出色的创新力

完全拥抱移动、云和社交，将消费互联网体验带入企业应用。

显著的行业影响力

移动互联时代销售管理领导品牌。

独特吸引力

利用线索公海池等机制出色支持中国式销售管理模型。

创新优势：站在CRM软件的“互联网+”风口

创新性上

引领CRM

进入智能化时代



移动CRM领导者

销售易
让销售更容易

我们的投资方

SEQUOIA CAPITAL
红杉资本

他们投资了

Google cisco 阿里巴巴 Alibaba.com JD.京东.COM sina新浪 APPIRIO

2013、2014年，红杉对销售易进行了AB轮近千万美元级别的投资。

作为最了解企业级市场的两大世界级投资机构，
他们用资本表明了对销售易在企业级市场快速发展的信心。

matrix
PARTNERS CHINA
经纬中国

他们投资了

猎豹移动 陌陌 饿了么 zendesk HubSpot

2015年3月，对销售易进行C轮领投，红杉跟投，投资总额达1500万美元

2016年3月，对销售易进行C+轮领投，真格基金跟投，投资总额超1亿人民币。

团队优势：汇聚企业应用与互联网专家



销售管理＋企业级专家＋互联网精英
打造首屈一指的专业团队。

销售易创始人&团队介绍

销售易创始人 & CEO史彦泽,18年在中国和北美市场从事销售、销售管理及销售管理软件设计研发等工作经验，曾担任SAP中国区商业用户部总经理一职，对销售管理工作具有深刻认知，审时度势、把握企业级应用行业动态，保证销售易走在行业最前沿。核心团队IBM、微软、EMC等IT企业级专家和来自新浪、腾讯、搜狐等互联网精英组成。

销售易
让销售更容易

服务优势：实施交付+客户成功无缝结合，保证客户价值最大化



销售易360°
客户成功关怀

咨询

来自IBM、SAP服务精英，帮您梳理销售流程，保障快速上手。24小时400热线。

回访

专属成功经理服务，周期性回访，提供实时指导支持。

实施

结合CRM实施最佳实践，快速完成项目实施交付、保证系统按时上线。

技术支持

7 天 x 24 小时技术支持。针对客户问题有明确标准的响应时间要求，确保支持及时高效。

培训

现场培训，针对不同职位，提供多种培训PPT、操作视频。

销售易
让销售更容易

数千家企业借助销售易实现业绩增长



移动CRM领导者

销售易 让销售更容易

中国主流媒体认可与报道

“销售易” 获得百余家主流媒体与行业媒体的认可与报道。



销售易
让销售更容易



销售易公司介绍



产品介绍



客户服务



安全保证

销售管理者可能面临的问题



业绩完不成 / 客户留不住 / 团队管不好

- 季度销售目标多次**完不成**，难找问题根源？
- **大侠模式**：老板和大销售，控制着80%以上的生意
- **人治** + 信息不透明 = 难以规模化发展
- 销售团队执行力和专业性不够
- 培训很多，但新人**不出业绩**
- 不知销售每天在忙什么？项目进展如何？
- 人员流失，客户**资源流失**，雪上加霜
- 被总“监”和总被“监”

销售易
让销售更容易

一线销售可能面临的问题



工作效率低 / 新人出单慢 / 团队沟通少

- **传统CRM复杂难用，上手慢**。各种录入工作必须晚上回家在电脑上完成，形成巨大的工作负担。
- 长期在外奔波，与同事**沟通少**，归属感差
- 新人**上手慢**，工作缺乏必要指引，迟迟**不出单**。
- 在外出差需要应急帮助时，得到的**支持少**。
- 80 90后渐成主力，**APP不好用**，就没人用。
- 沟通，计划，总结等信息**分散**在EXCEL，Email，QQ，微信各处，**杂乱**无章，无法共享，查询。

销售易
让销售更容易

CRM概述

诞生及发展

1. 第一款CRM系统Siebel诞生于上世纪90年代
2. 企业管理软件，最初以满足管理层需求为目的，通过统计和分析客户和销售相关数据来支持管理决策
3. 90年代末Salesforce开创SaaS（软件即应用）先河
4. 经过30年发展，CRM逐步成为企业打造“以客户为中心”管理体系的前端核心系统，越来越侧重对一线销售（客户工作人员）的支持。

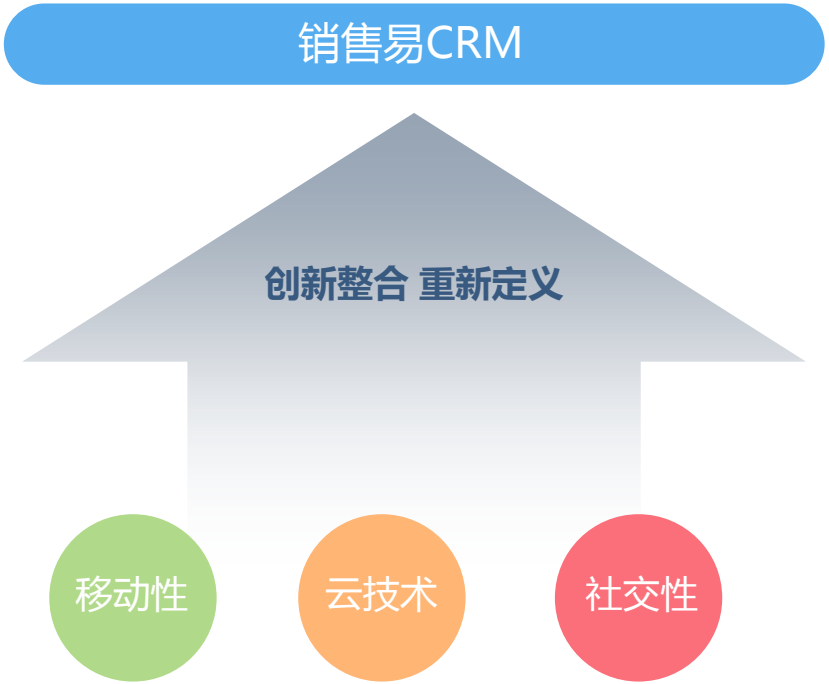
分类

1. 按部署方式分为：本地部署、云部署、移动互联部署（云+移动端）
2. 按业务类型分为：营销类（侧重市场）、销售类（侧重销售）、客服类（侧重售后服务）

移动互联时代全新一代CRM



与移动，社交，云的充分结合



➢ 移动性：

- 原生态移动CRM（区别于PC延伸），完全APP体验
- 充分高效利用碎片时间，随时随地记录分享
- 增加新的记录方式：GPS地理定位、语音、照片

➢ 云技术：

- 所有电子设备数据的及时同步
- 产品迭代迅速，紧跟技术发展
- 极低的投入，不满意随时可以停止

➢ 社交性：

- 企业微信微博应用，协同办公效率提升
- 打破信息孤岛，未来企业间协作
- 中英双版本任意切换，适应国际化应用场景

销售易帮助企业提高团队工作效率、降低成本、提升销售业绩！

以专业的销售理论经验为基础，一改传统CRM流程+表单的设计，以“人（销售）”为中心，结合销售流程及业务协同等功能，并将移动互联(Mobile)、社交网络(Social)以及云 (Cloud)技术完美融合，形成解决方案：

销售易不只是一套软件系统，

而是一种管理思想、

一种企业经营战略、

一套智能高效的 :销售管理体系！

移动CRM领导者



企业销售管理体系

高效利用客户资产	客户资料和项目全记录	提升客户资源利用率	客户分析和洞察	客户
提升销售工作效率	新人快速上手	缩短销售周期	提升销售人员工作效率	销售人员
控制流程来控制结果	销售行为（过程）管理			流程体系
	销售打单流程			
	从市场活动到回款全流程			

销售易
让销售更容易

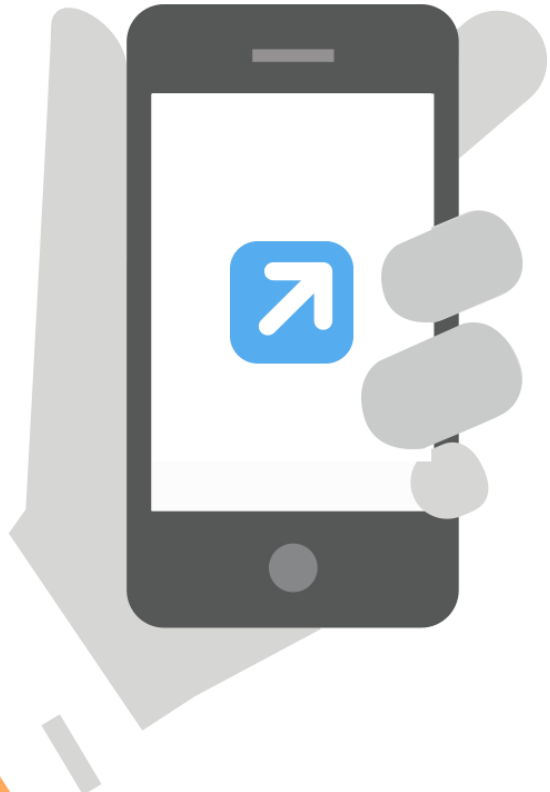
销售易产品体系架构



移动CRM领导者

销售易
让销售更容易

打造高效团队之销售代表：结合移动特性，武装路上战士



1. 线索获取 多次挖掘
2. 客户跟踪 信息记录
3. 项目推进 有理有据
4. 团队作战 集聚力量
5. 合同回款 订单审核
6. 时间利用 提升效率

销售易
让销售更容易

带给销售人员的价值之一：线索获取 多次挖掘

- 领取/获取线索

随时随地领取公海池客户线索，资源公平共享。

- 线索跟踪

与新客户快速建立信任，对老客户二次关怀沟通

- 资源退回

判断线索质量，及时退回资源，更专注于高质量潜在客户

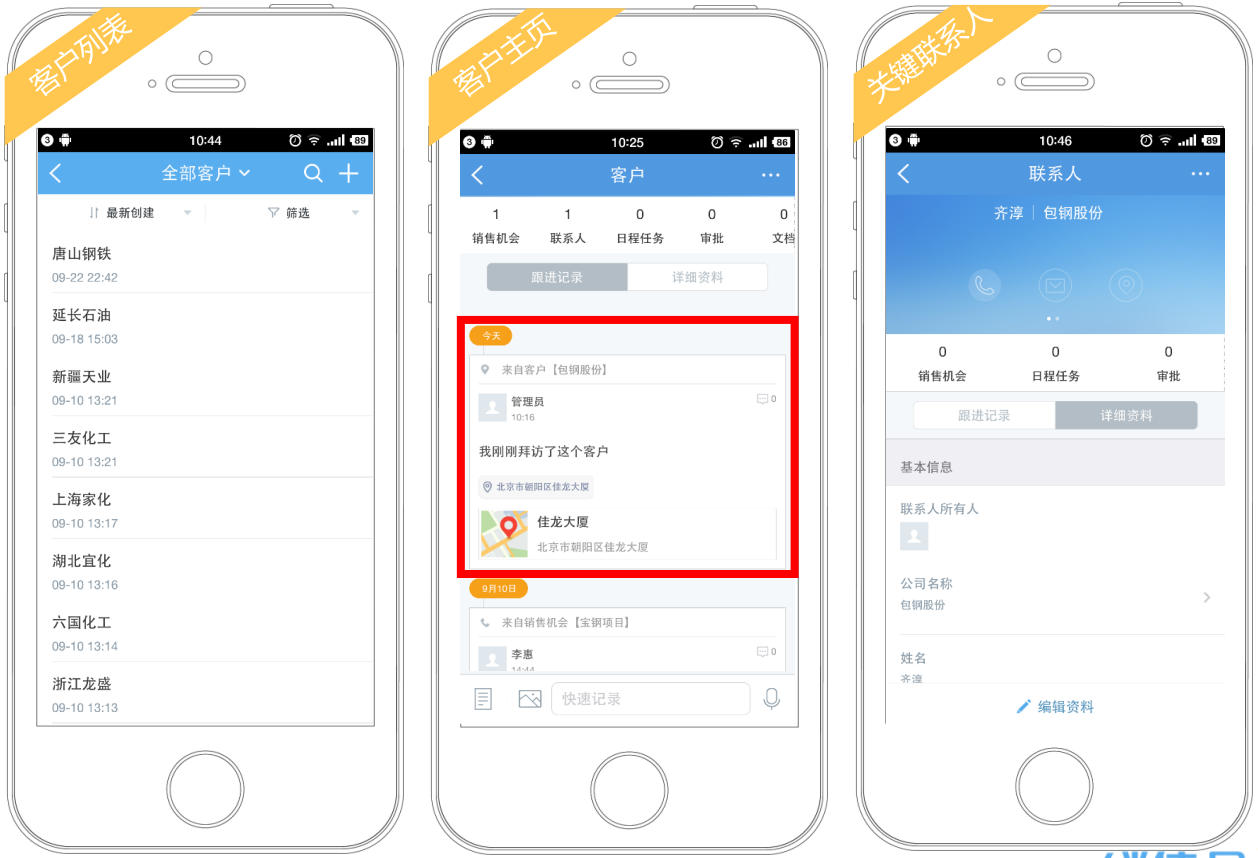


•静态客户变为动态 | 反复、高效利用资源 | 挖掘客户终身价值

带给销售代表的价值之二：客户跟踪 信息记录

打造客户360度视图

- 基本信息键入
- 关系树建立
- 动态拜访记录
- 现场图文采集



销售易
让销售更容易

带给销售代表的价值之三：项目推进 有理有据

- 符合业务特点的标准阶段流程指导销售，依据实际发展推进项目阶段。
- 伴随项目的深入，支持者，决策人，竞争对手等关键信息不断完善，知己知彼。
- 完全原生移动体验，贴合一线销售人员的工作场景和APP使用习惯

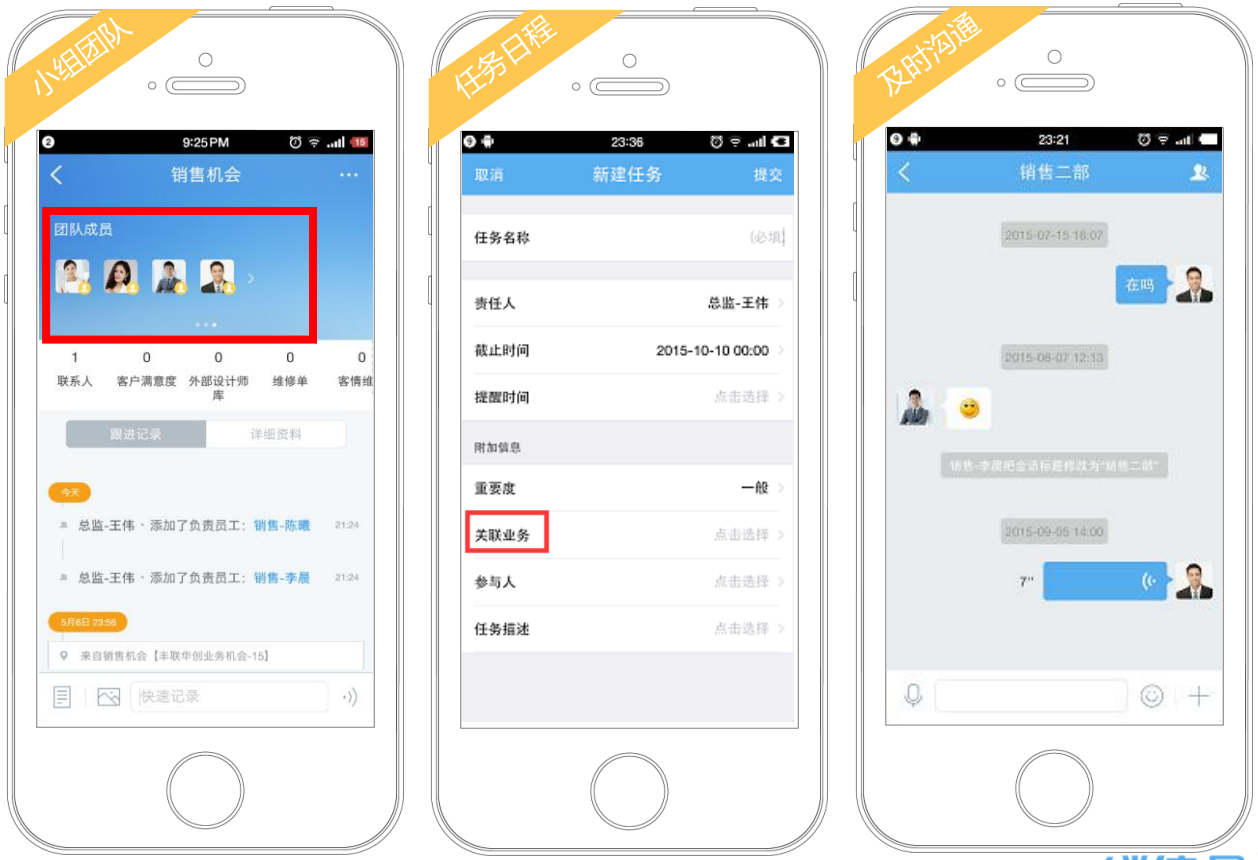


销售易
让销售更容易

带给销售代表的价值之四：团队作战 力量集聚

团队为你开启成功之路

- 小组共享项目全貌
- 协同任务手边触发
- 技术部门方案支持
- 紧急问题及时沟通
- 领导指点缩短项目周期



销售易
让销售更容易

带给销售代表的价值之五：合同回款 订单审核

- 回款计划制定
- 回款及时执行
- 与财务人员配合，回款实时监控
- 逾期自动提醒，及时催款
- 订单信息完整记录
- 订单明细移动添加
- 审核工作线上推进



销售易
让销售更容易

带给销售代表的价值之六：时间利用 效率提升

- 及时提交折扣申请，老板批复快，客户不必等；
- 出差费用记录报销，告别对着发票“苦思冥想”；
- 知识库中新产品文档学习，乘一列地铁的时间刷新自己
- 名片扫描，快速操作，满足销售移动APP的更优体验。



销售易
让销售更容易

打造高效团队之管理者：结合理论思想，精准把控结果

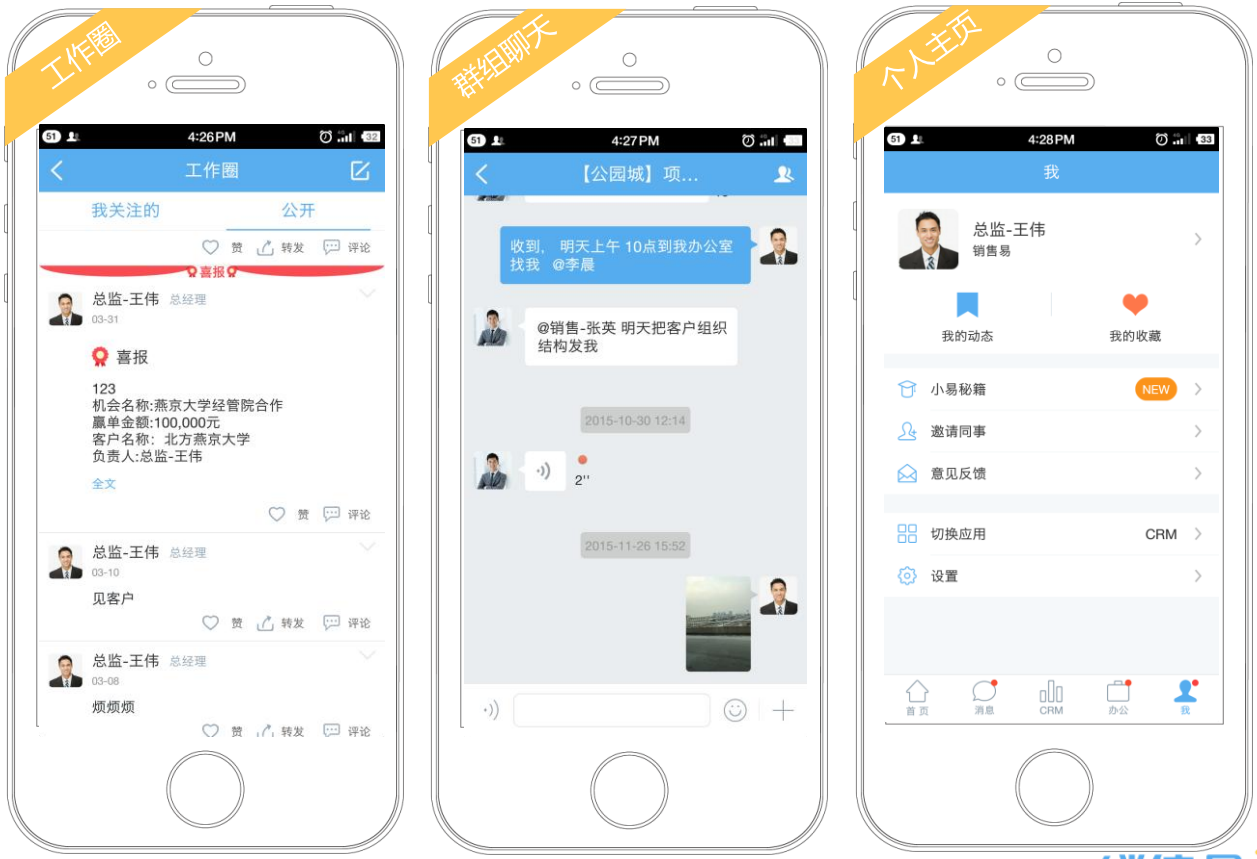


1. 同台交流 拉近距离
2. 业务随身 及时处理
3. 重点项目 实时跟踪
4. 销售现状 及时把控
5. 销售预测 助力调整
6. 统计分析 决策有据

销售易
让销售更容易

带给管理者的价值之一：同台交流 拉近距离

- 工作圈共享工作或生活话题
- 团队喜报连连，点赞评论鼓励
- 群组实时沟通，工作需要直接高效
- 个人资料DIY，show出你的个性。



销售易
让销售更容易

带给管理者的价值之二：业务随身 及时处理

- 等飞机时，安排下周行程
- 市场活动间隙，处理各项目的紧急审批；
- 睡前几分钟，浏览各大区销售业绩情况



销售易
让销售更容易

带给管理者的价值之三：重点项目 实时跟踪

标杆客户迟迟签不下来？

哪里出了问题？

随手点击，查看重点项目的跟进情况，了解项目进展，过单讨论，对症下药。

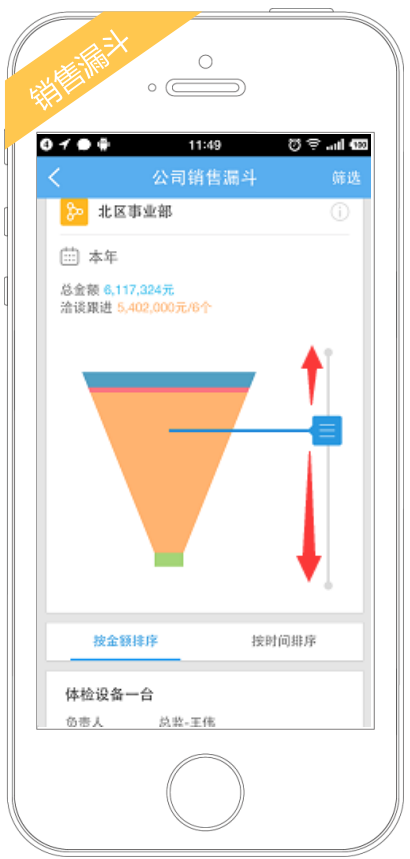


销售易
让销售更容易

带给管理者的价值之四：销售现状 及时把控

销售业绩一目了然 | 销售漏斗动态分析 | 销售目标准确预测 | 人员特点全面剖析









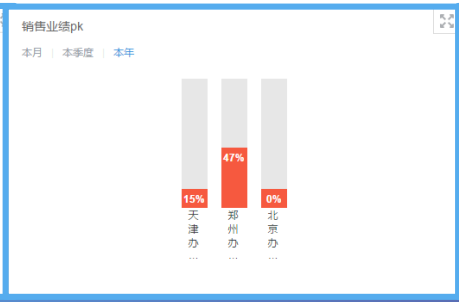
移动C

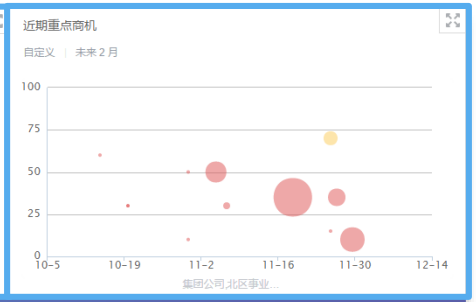
带给管理者的价值之四：销售现状 及时把控

——企业仪表盘（PC/移动端）

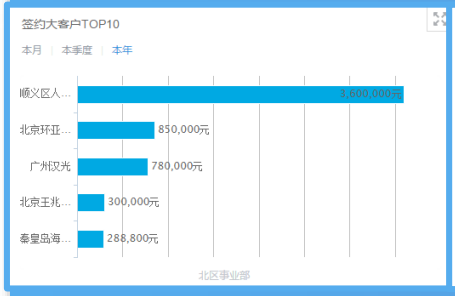


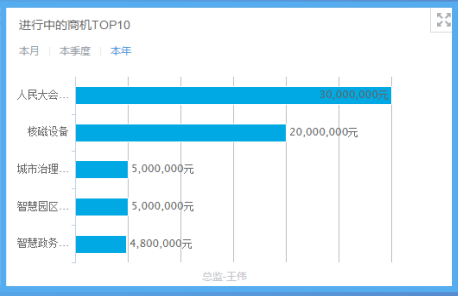


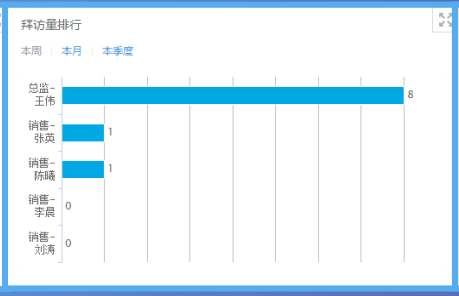


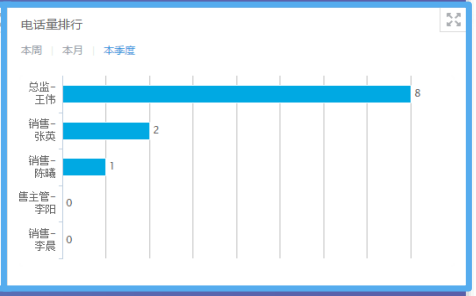


业绩仪表盘　销售漏斗　业绩PK　近期重点商机







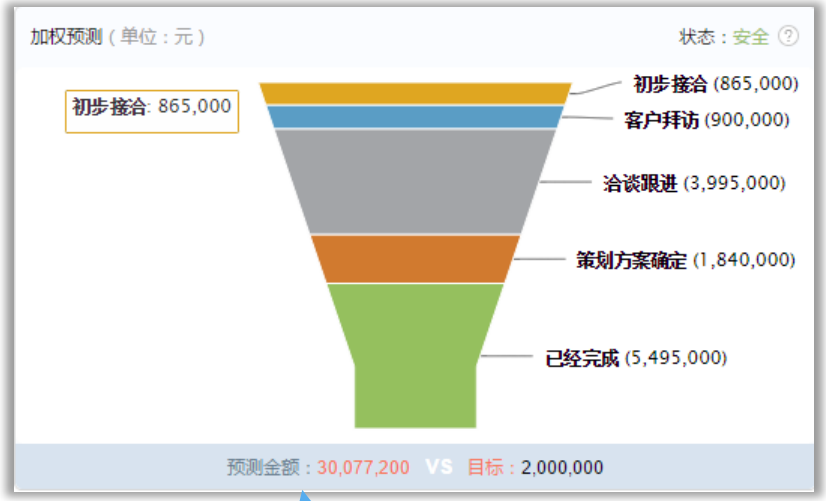


签约大客户TOP10　进行中项目TOP10　拜访量排行　电话量排行

销售易
让销售更容易

带给管理者的价值之五：销售预测 助力调整

- 按分公司预测
- 按部门预测
- 按产品预测
- 按业务类型预测

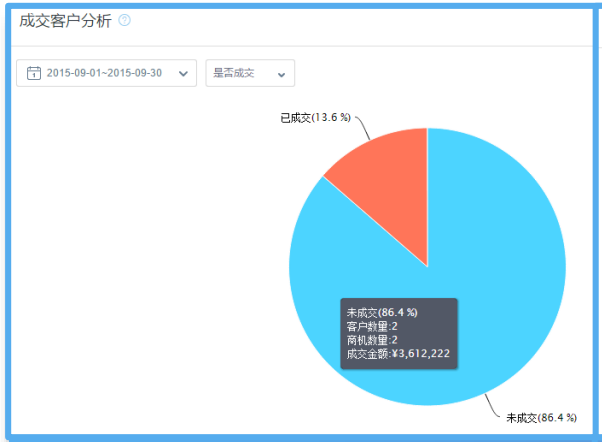


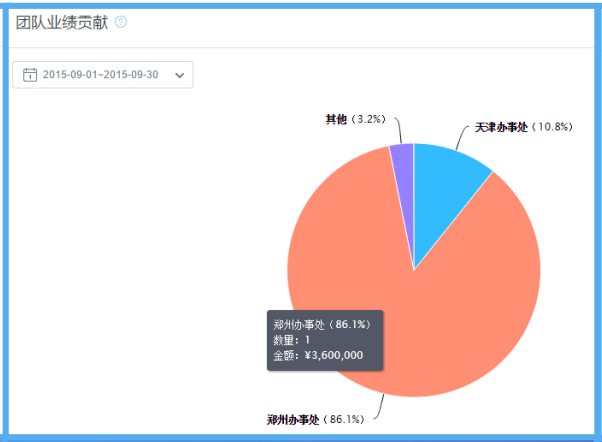
预测金额（权重值）：

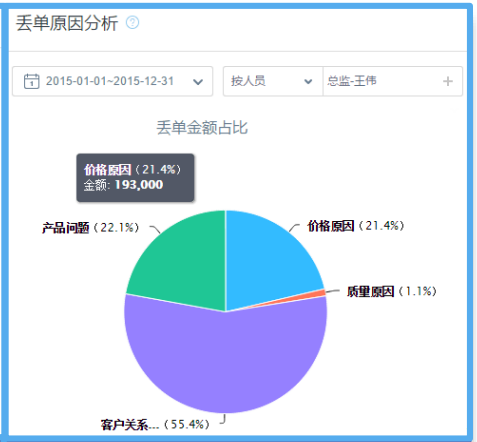
- **定义**：销售机会金额*赢率（%）的加权总和
- **意义:**与目标值得直接对比体现本月度/季度/年度预期的业绩完成情况，有助于及时发现问题，调整销售策略

销售易
让销售更容易

带给管理者的价值之六：统计分析 决策有据







成交客户分析

直观体现市场客户的各属性分类情况，其属性角度完全可根据客户需要自定义设定，例如客户级别，所属行业等

团队业绩贡献

针对各部门或分公司的业绩做贡献统计，方便管理层更直观了解各分支部门的业绩情况

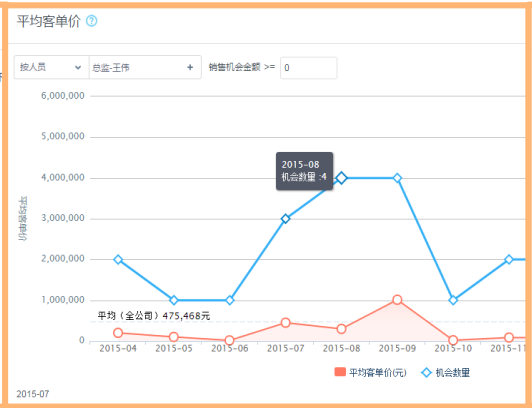
丢单原因分析

针对项目的输单原因统计相应的比例，用于提供管理者对失败案例的宏观分析

销售易
让销售更容易

带给管理者的价值之六：统计分析 决策有据







销售漏斗推进

统计分析项目性销售过程中的三大特性：

- 转化率：相邻销售阶段的转化率
- 销售周期：相邻销售阶段推进所需时间
- 平均客单价：平均一单给公司带来的销售额贡献

平均客单价

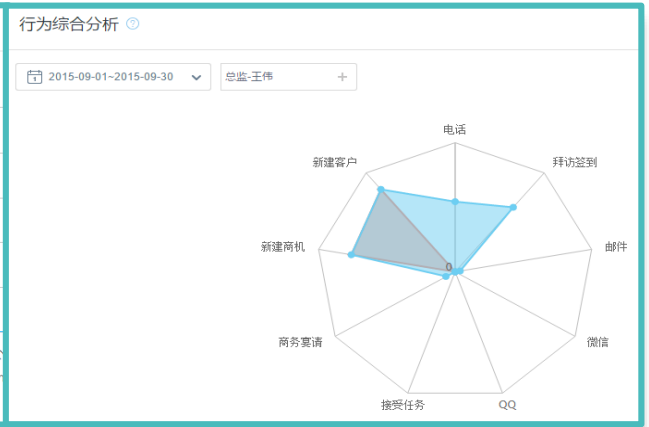
支持平均客单价的统计计算，为管理层更好的了解一个员工勤奋度与负责打单能力方面的综合能力

平均销售周期

支持平均销售周期的统计计算，针对每个人提供销售效率的分析角度，为管理层更好的了解一个员工，一个部门和一个分公司的整体效率情况

带给管理者的价值之六：统计分析 决策有据





销售行为趋势

针对销售个人一段时间内的某种行为特点统计展示趋势性图形，为管理层更好的了解销售工作状态提供数据支撑

行为综合分析

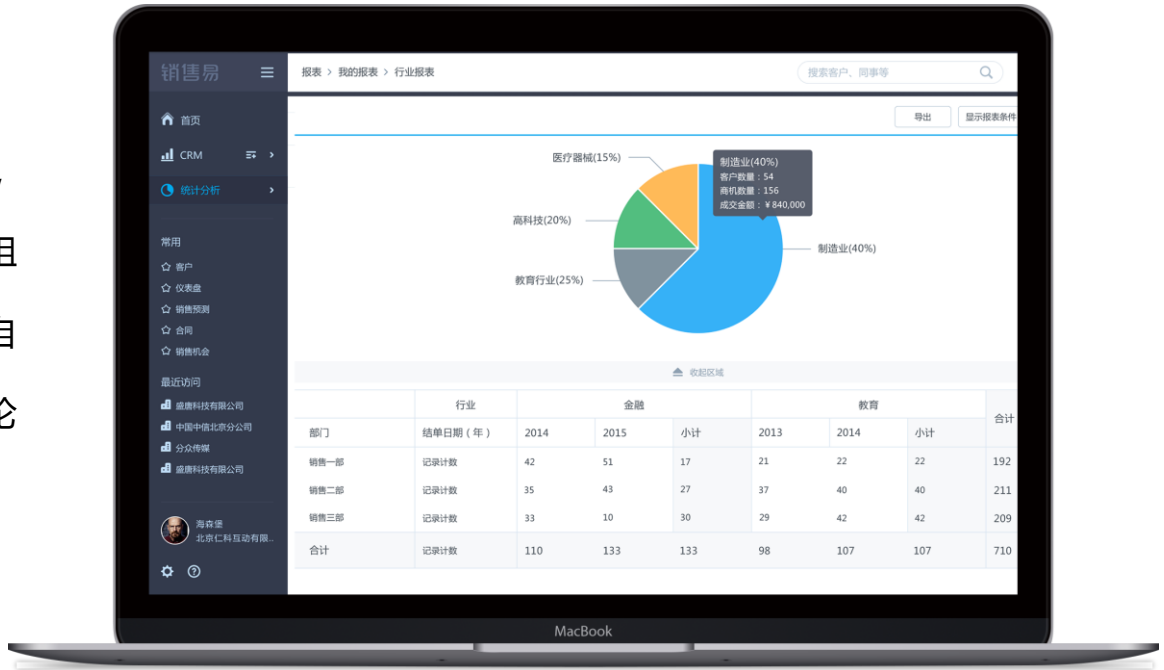
针对个人行为表现提供综合分析统计，所有行为类型可根据业务特点自定义设置

销售易
让销售更容易

带给管理者的价值之六：统计分析 决策有据

自定义报表：

告别excel统计杂乱数据的时代，销售易报表帮您将数据自定义分组汇总，数值灵活计算统计，图形自定义展示，让数据变结论，让结论变决策。



销售易 让销售更容易

打造高效团队之企业：结合PaaS平台特性，为企业个性化需求服务



1. 随需而变：搭建企业自己的“乐高积木”
2. 更优体验：设计企业专属的操作环境
3. 敏捷定制：创造敏捷的开发环境，为企业的二次开发铺路。

销售易PaaS平台带给企业管理的价值之一：随需而变

自定义业务实体：

立项申请，报价审核，会员积分，派工管理，实施交接，您的业务中可能有着更多的特性需求。销售易帮助您随需创建管理单元，关联相关业务，构建整体流程，让业务线上运行流畅，数据统计易如反掌。



销售易
让销售更容易

销售易PaaS平台带给企业管理的价值之一：随需而变



工作流：

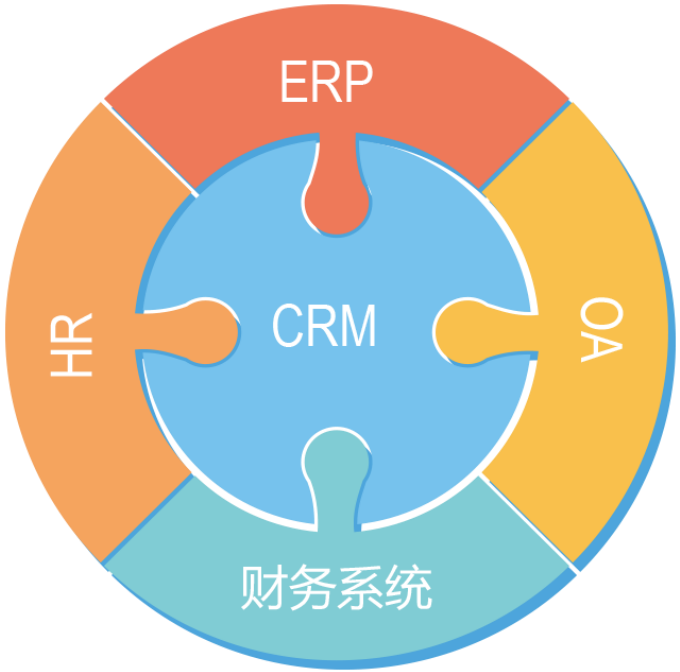
自定义的业务常常需要自动化的驱动。销售易工作流为企业的业务流程穿针引线，让流程中的负责人在规定阶段完成规定工作，各司其职，自动推进，高效运行的同时严控权限，打造属于企业自己的自动化“流水线”。

销售易
让销售更容易

销售易PaaS平台带给企业管理的价值之一：随需而变

开放API：

CRM是企业服务的入口，公司业务的起点，有了入口自然需要出口来构建企业信息化的整体解决方案。销售易的Open **API**让CRM可以方便地与企业内部的ERP，OA，财务等系统进行集成，实现订单推送，项目预算预警，费用报销等跨系统需求。



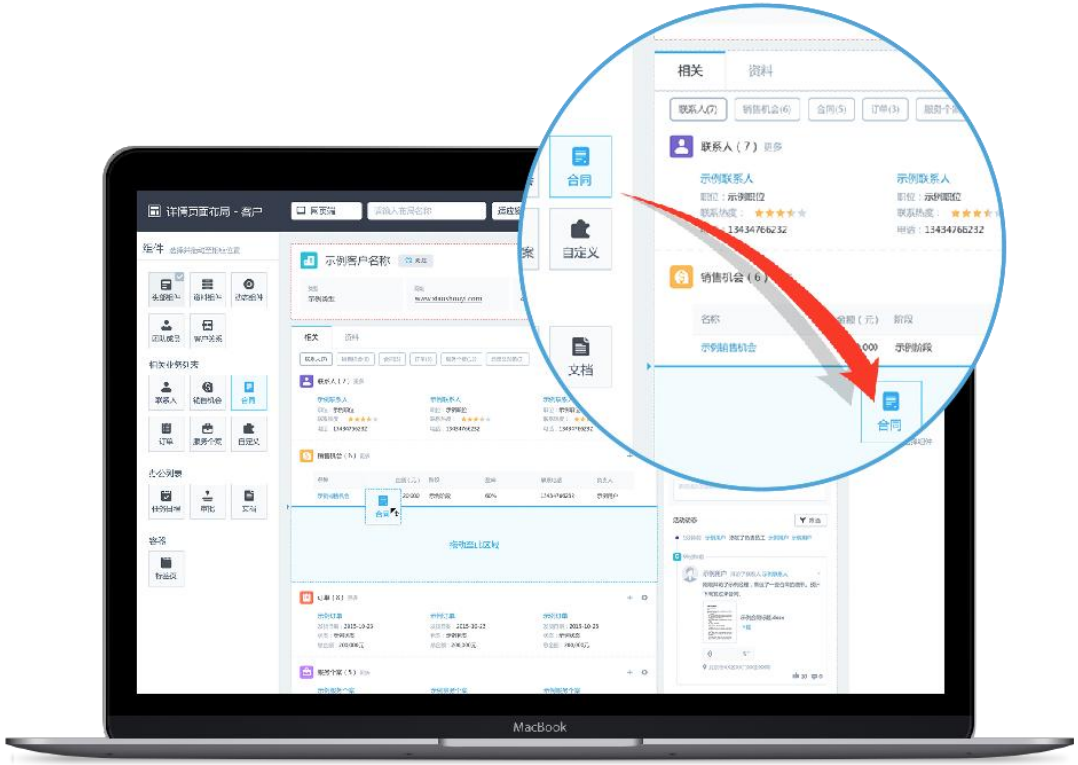
销售易
让销售更容易

销售易PaaS平台带给企业管理的价值之二：更优体验

界面设计器：

想拥有企业专属的操作页面？看到什么内容？隐藏什么模块？强调什么信息？

通过拖拽页面元素，变身UI设计师，为团队成员设计更贴合习惯的客户页面，销售机会等页面的布局。

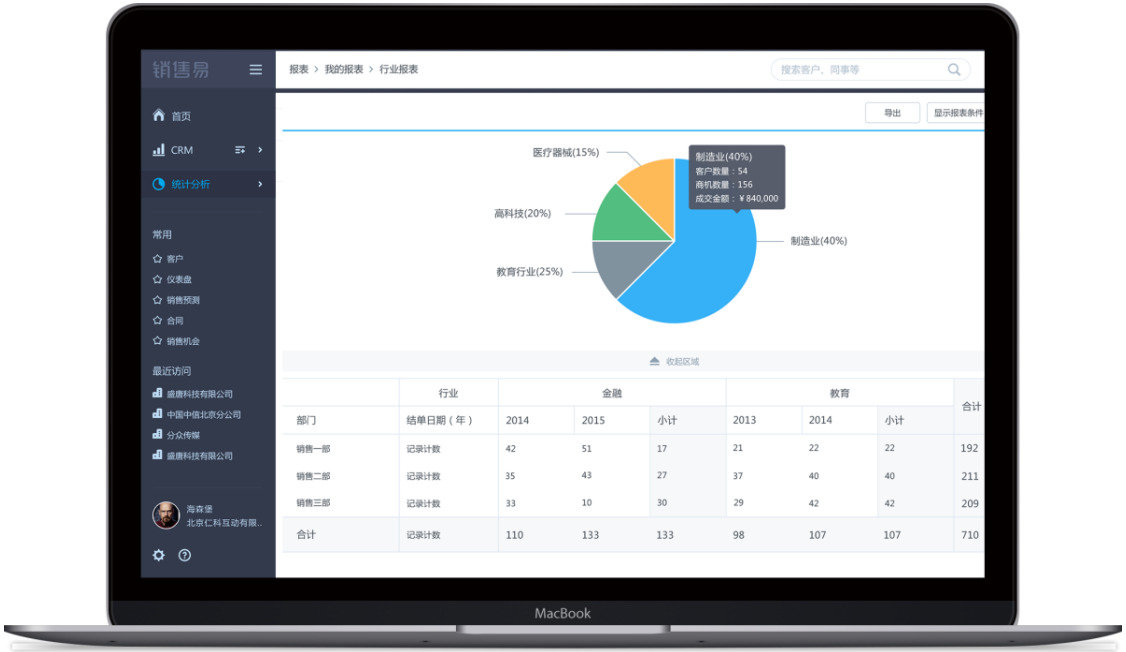


销售易
让销售更容易

销售易PaaS平台带给企业管理的价值之二：更优体验

开发环境：

销售易PaaS平台封装了所能封装的所有组件，最大程度满足您的业务构建。即使您的企业还有10%的需求无法通过配置满足，敏捷的开发环境也会帮助您，用最少的代码，最快的速度，最完整的部署测试流程，实现业务的完美搭建。



销售易
让销售更容易



销售易公司介绍



产品介绍



客户服务



安全保证

客户成功服务



咨询

来自IBM、SAP服务精英，帮您梳理销售流程，保障快速上手。24小时400热线。



培训

现场培训，针对不同职位，提供多种培训PPT、操作视频。



实施

结合CRM实施最佳实践，快速完成项目实施交付、保证系统按时上线。



技术支持

24 小时 x 7 天技术支持。针对客户问题有明确标准的响应时间要求，确保支持及时高效。

销售易360°

客户成功关怀



回访

专属成功经理服务，周期性回访，提供实时指导支持。

技术支持服务



互联网架构支持海量客户

支持任何规模的企业，保证访问速度。



可扩展的PaaS平台架构

提供灵活的API接口，不让CRM应用成为孤岛；PaaS平台的推出大大缩小特殊定制化需求的二次开发难度。



互联网快速迭代

每5-6周发布一次新版本，最大限度释放销售潜力。



模块化架构

系统架构灵活，所有模块都可以自定义，满足不同行业对业务个性化需求。



销售易公司介绍



产品介绍



客户服务



安全保证

安全保障

数据安全

物理安全
采用亚马逊云服务，
世界一流的云安全防护。

网络安全
全程256 位SSL加密，
确保数据传输安全。

冗余备份
健全防护措施，
实时数据备份机制。

隐私保障



严格管控
只有技术合伙人一人掌握数据
服务器管理权限，应对突发事
件处理。



商业信誉
创始人来自SAP，中国及
北美Top Sales，有优秀
的个人信誉及职业操守

顶级投资
红杉、经纬等世界顶级投
资鼎力支持，一起为销售
易信誉背书

首家荣获ISO双认证的移动CRM服务商



➢ ISO20000：

- 世界上第一部针对信息技术服务管理（IT Service Management）领域的国际标准，定义了一套全面的、紧密相关的服务管理流程。
- 销售易全业务体系严格执行了国际最规范的技术安全保障体系，全面保障**客户数据的安全和隐私**。

➢ ISO27001：

- 信息安全认证标准，以其严格的审查标准和权威的认证体系被国际社会接受和认可。
- 通过认证审核，销售易在信息传输安全，信息储存安全以及对网络传输信息内容等方面已达到业界**最高的国际标准**。

THANKS



400-050-0907

北京市朝阳区朝阳北路237号复星国际中心21层

www.xiaoshouyi.com