

离散制造行业客户关系管理解决方案

行业特性

离散制造行业营销主要以项目型直销或推广型销售为主。

项目销售方式，其项目的完成需要公司销售人员与其他支持人员的密切配合，采用团队销售的方式，按照协同配合的流程进行项目销售的推进。因此如何提高项目销售的成功率，如何加强协同配合的效率，降低无谓的成本费用，提高竞争的优势是项目销售业务模式成功的关键。

推广型销售方式，离散制造行业企业的客户可以分为两大类——直接客户和最终用户。其中，企业的直接客户又分为三类：独占零售商、非独占零售商和代理商。这三类客户作为企业的直接下游，与企业存在长期的稳定的购买关系，是企业的营销推广人员最为关注的直接的联络对象。企业的最终用户是指从零售店或代理商购买了产品进行使用的最终消费者，他们的消费倾向可以决定市场的趋势，反映消费者的偏好，其数据的收集的分析对于市场的未来走势、产品的发展方向等起着重要的作用。

行业解决方案

用友 CRM 离散制造行业解决方案为离散制造企业提供的针对推广销售、呼叫中心、服务管理、配件管理、服务结算等营销服务一体化解决方案。它包括经销商、服务商、终端用户、销售漏斗管理、服务管理、销售业务管理、配件管理、服务结算管理、供应商索赔管理和分析决策等功能模块。

样板

青年汽车集团有限公司

四川南骏汽车集团有限公司

深圳四方电气技术有限公司

浙江大华技术股份有限公司