

客户成功案例

助力“赛德”实现 CRM+SCM 一体化管理

石家庄赛德贸易有限公司，成立于1996年，总部设立在石家庄，主要产品包括各种围栏柱和临时围栏、铁丝网、花园用品等。目前公司业务主要依赖于老客户，急需开拓新客户。公司产品种类多，信息繁杂，业务员报价效率低，无暇开拓新客户。数据分析依赖人工EXCEL制作老客户历年购买资料，统计分析，进行再营销，效率低下。业务员掌握全流程客户数据，容易带走大客户。传统纸质审批，流程缓慢。缺乏对验货，验厂，样品，交期，运输，收款等供应方信息的有效管控。

针对以上痛点，小笨鸟利用PaaS平台为其搭建了CRM+SCM一体化管理系统。整合公司的物料库信息，通过对产品，材质等参数的配置，达到面向客户的一键报价，大大提高了报价效率；通过BI数据分析，根据用户画像精准营销，大大提高了转化率和客户留存率。分级数据权限，过滤敏感数据，有效隔离市场和采购人员，防止人员流失带走重要客户；引入审批流程，较大货值的产品实时审批，大幅提高办公效率；管控采购，验货，验厂，样品，交期，运输，收款等供应链信息，更加透明高效。

通过小笨鸟配置的CRM+SCM一体化管理系统。企业大大解放了人力物力。标准化，精细化的管理流程，权限管理，BI数据分析，为企业开拓新的市场提供全方位的保障。

客户挑战

1. 人工处理日常业务数据效率不足。
2. 客户销售流程管理不规范，易流失客户。
3. 业务员掌握全流程客户数据，容易带走客户。
4. 依赖人工统计历年资料分析，数据统计分析效率低。

解决方案

1. 整合公司物料信息，科学配置产品参数，一键报价，提升效率。
2. 客户资源分类，根据客户画像优化销售管理流程。
3. 分级权限管理，有效隔离敏感数据，防止带走重要客户。
4. BI数据分析，对复购客户，季节购买，等历史数据进行分析，进行再营销。

业务成果

1. 报价效率提高60%，业务员有更多的精力开发新客户。
2. 销售管理和采购流程规范，效率大幅提升。
3. 有效隔离市场和采购人员数据，防止人员流失带走客户。
4. 通过BI数据分析指导营销决策，提高客户转化率和留存率。

人效率
提升30%客户留存率
提升28%销售周期
缩短24%客户转化率
提升30%客户：石家庄赛德贸易有限公司
类型：B2B外贸公司关注小笨鸟公众号，
更多平台资讯。