

# PAD企业级应用

——销售辅助管理系统（APP）项目介绍



- ◇ 你的销售人员还在拎着一大堆纸质资料去拜访客户吗？
- ◇ 你的销售人员还在利用excel管理和维护客户关系吗？
- ◇ 你的销售人员还在靠集中的会议和培训来交流和分享经验吗？
- ◇ 你还在为无法集中获取并分析客户数据而发愁吗？



现在，是时候去优化你的客户管理方式了

——通过“PAD企业级应用——销售辅助管理系统（APP）”来实现！

## 销售辅助管理系统（APP）包含两大业务目标：

### ◇ Part A：业务展示——企业解决方案

Pad业务展示帮您实现：

1. 通过Pad端图文并茂地展示客户经常碰到的问题
2. 剖析该问题的严重程度
3. 然后提出针对性的企业解决方案
4. 详细地介绍该解决方案中产品的核心优势

**销售辅助管理系统（APP）——帮助您展示企业解决方案、收集并高效使用客户数据**



### ◇ Part B：数据收集及使用——客户活动管理

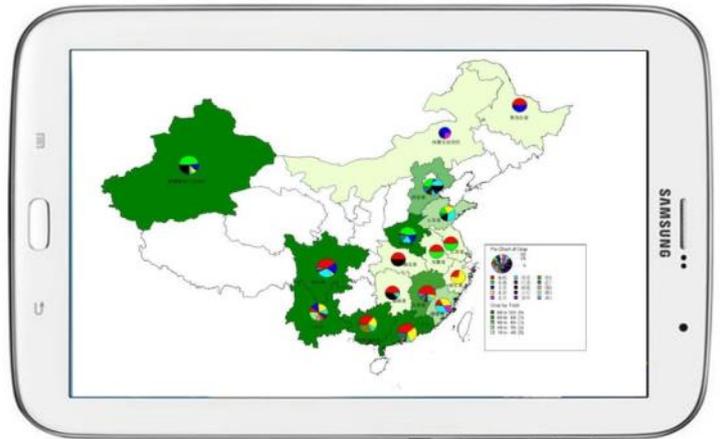
Pad端市场销售管理帮您实现：

1. 在Pad端标准化的录入客户活动内容及效果
2. 建立参与活动的渠道客户和最终客户的产品使用偏好档案
3. 通过数据分析和商务智能，来动态提供Pad端的业务指导

## 销售辅助管理系统 (APP) 包含八大功能模块：

### ◇ A1：全国目标市场容量数据库

- \* 通过对各省份及市县的目標市場容量的地圖化展示，讓銷售人員清晰地掌握各類產品的重點銷售區域和市場規模，便於制定各層級目標市場和銷售目標。



### ◇ A2：全國競爭產品銷售數據庫

- \* 通過對競爭對手產品使用數據的可視化分級展示，可以讓各級銷售代表迅速掌握主管地區的競爭情況，發現各級地區目標競爭產品和市場突破口。

作物	病蟲草害種類	病蟲草害名稱	品牌	產品綫	廠家名稱
番茄	病害	白粉病	百泰	殺菌劑	巴斯夫
番茄	病害	白粉病	達科寧 [75WP]	殺菌劑	先正達
番茄	病害	白粉病	多菌靈	殺菌劑	國內廠家
番茄	病害	白粉病	福星	殺菌劑	杜邦
番茄	病害	白粉病	好力克	殺菌劑	拜耳
番茄	虫害	白粉虱	阿立卡	殺蟲劑	先正達
番茄	虫害	白粉虱	阿維菌素	殺蟲劑	國內廠家
番茄	虫害	白粉虱	稻騰	殺蟲劑	拜耳
番茄	虫害	白粉虱	甲維鹽	殺蟲劑	國內廠家
番茄	草害	禾本科雜草	蓋草能	除草劑	陶氏益農
番茄	草害	禾本科雜草	好立達	除草劑	龍灯
番茄	草害	禾本科雜草	禾耐斯	除草劑	孟山都
番茄	草害	禾本科雜草	吉旺草甘膦	除草劑	先正達

### ◇ A3：公司產品宣傳資料庫

- \* 可查詢所有產品方面的詳盡信息，包括產品包裝、宣傳單頁、使用說明書等等。
- \* 同時，本應用未來還可推廣安裝到客戶的手機或Pad上，通過本模塊向客戶進行產品的展示和介紹。



### ◇ A4：公司產品解決方案及成功案例庫

- \* Pad端圖文并茂地展示客戶經常碰到的業務問題，再用不同色塊顯示該問題的嚴重程度，然後提出針對性的企業解決方案。最後，詳細地介紹該解決方案中產品的核心優勢。
- \* 同時，本應用未來還可推廣安裝到客戶的手機或Pad上，讓客戶自助開展疑難問題查詢。



# 销售辅助管理系统 (APP) 包含八大功能模块：



## ◇ B1：客户活动情况

- \* Pad端标准化的收集客户活动的相关信息（例如：时间，地点，方式，参与人员，内容，效果，预算等）；
- \* 并采用动态客户活动统计分析，**发现最成功的客户活动方式和合理预算**，可用来规范客户活动和提升客户活动整体效果。



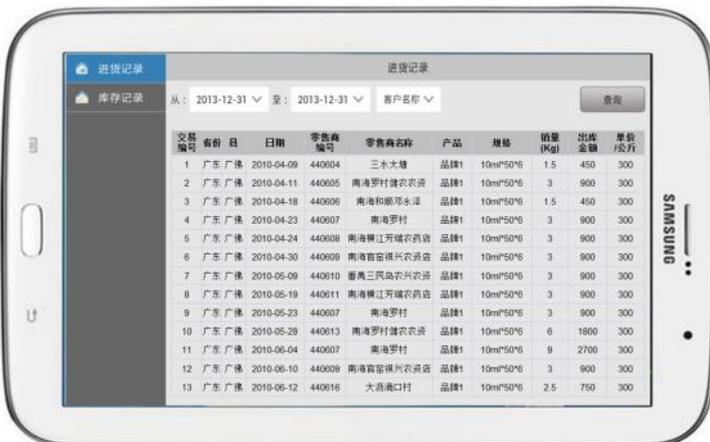
## ◇ B2：销售工作日程安排

- \* 通过记录和共享销售人员每天的日程安排及工作路线，结合GPS定位系统，实时上传指定区域内的日常工作进展及完成情况，以便合理安排和调整市场销售资源；
- \* 再结合客户活动效果和销售业绩，**总结出最有效的销售人员的日程安排和工作方法**。



## ◇ B3：客户信息数据库

- \* 通过客户活动收集客户人口统计、联系信息、问题与产品使用、投入与产出和采购方式等数据，可实现动态数据查询及实时BI图表分析；
- \* **可发现目标客户的地理位置分布、客户价值、现存问题和现有产品使用**。开展针对性客户营销，可快速提升企业销售额和利润。



## ◇ B4：最终客户交易数据库

- \* 按标准格式导入客户向经销商订货的交易数据，形成企业统一的最终客户交易数据库。
- \* 通过对最终客户交易的动态BI图表分析，**可发现高价值最终客户数量、客户价值、每月订货特点及产品特点**。可开展针对性客户营销活动，来快速提升企业销售额和利润。

## Pad销售支持系统的BI动态展示

### ◇ 客户细分与地区



### ◇ 客户细分与品牌



## BI商业智能——提升你的商业洞察力

### 移动——做出明智的业务决策 无论你在哪里

- ◇ 商业智能，随时随地
- ◇ 平板电脑、智能手机或笔记本电脑



### 大数据——通过查询、报告、图表、仪表盘、驾驶舱、地图探索大数据

- ◇ 将数据快速转化成有价值的知识
- ◇ 让知识来提供分客户细分、区域、产品和月份的具体业务指导。

### 高效率——在您的指尖快速和有效的数据分析

- ◇ 商业智能就在你的手中
- ◇ 创建自己的独有成功方式和创新的决策数据分析
- ◇ 提高决策准确性和速度，高效地管理我们的市场和销售

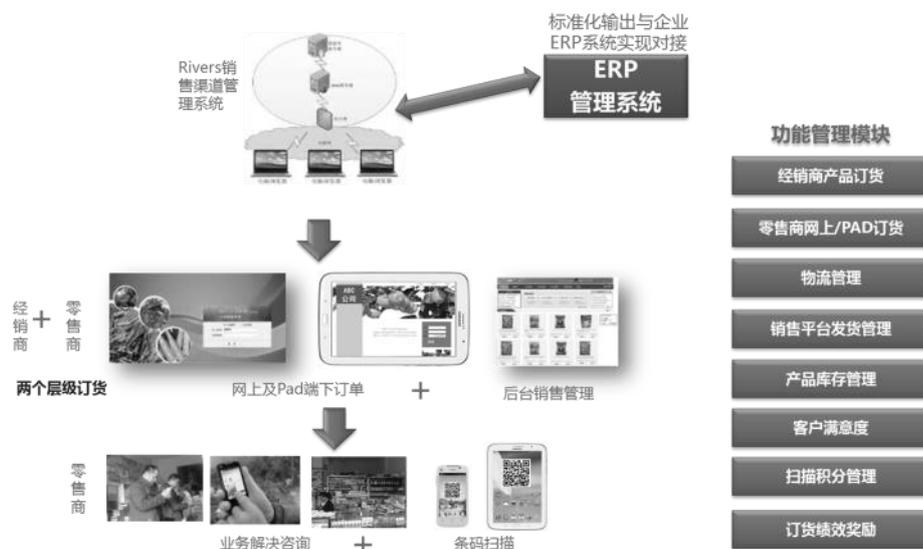


## Rivers客户忠诚度项目平台介绍

Rivers致力于渠道透明化订货平台和客户关系管理（CRM）平台的开发和运营，帮助企业发现客户交易数据规律，建立差异化客户细分，完成经验营销向量化营销的华丽转身。

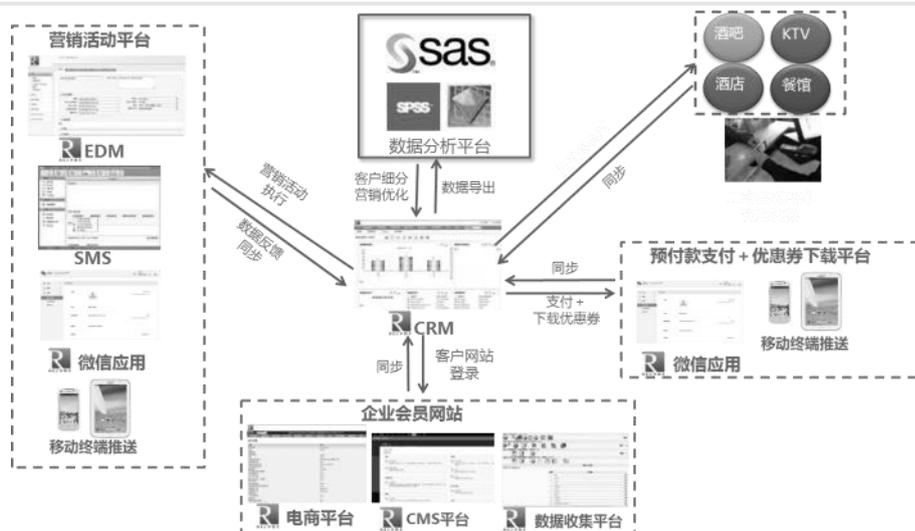
### Rivers 渠道透明化订货平台：

- ◆ 经销商产品订货
- ◆ 零售商网上/PAD端订货
- ◆ 物流管理
- ◆ 销售平台发货管理
- ◆ 产品库存管理
- ◆ 客户满意度监测
- ◆ 扫描积分管理
- ◆ 订货绩效奖励



### Rivers CRM和数字营销平台：

- ◆ CRM平台搭建和营销活动策划
- ◆ 企业客户网站搭建
- ◆ EDM/SMS/微信/移动终端营销活动执行
- ◆ 网上支付+优惠券下载
- ◆ 优惠券使用，现场活动扫描
- ◆ 营销活动优化



用经验发现  
用数据证明

差异化客户细分



人性化管理平台

定制化营销活动



## Rivers客户忠诚度项目产品价格表

不同业务阶段	产品与服务	价格
人性化管理平台	1.经销商和零售商网上订货平台	30-80万
	2.Pad企业级应用—销售辅助管理系统	40-100万
	3.零售商移动终端扫描管理平台	面议
客户细分	4.客户价值细分（经销商 /零售商 /用户）	5-10万
	5.可执行客户细分	10-20万
	6.客户细分BI动态展示（含Pad端展示）	10-20万
定制化营销活动	7. CRM平台搭建及营销活动策划	面议
	8. EDM发送、跟踪和优化	面议
	9. SMS发送和跟踪	面议
	10. 微信开发及运营	面议
	11.移动终端营销推送	面议
	12.会员网站CMS平台搭建及SEO	面议
	13.会员背景数据收集平台搭建	面议

**如您有任何需求或疑问，请联系我们：**

**Andrew Chen** 客户服务总监

139 1856 6991      [andrew.chen@riversmt.com](mailto:andrew.chen@riversmt.com)

**David Ji** 策略分析总监

139 1604 3940      [david.ji@riversmt.com](mailto:david.ji@riversmt.com)