

解决方案名称



公司名称(中英文)

广州市玄武无线科技股份有限公司

Guangzhou XuanWu Wireless Technology Co.,Ltd.

公司介绍50字

玄武科技是国内领先的企业级移动CRM解决方案提供商，总部在广州，具备深厚的行业移动信息化整体解决方案能力与较强的技术创新能力。

解决方案简述50字

对快消品行业的终端门店固定拜访的管理需求，实现对外勤人员的门店拜访计划和线路管理，到店考勤，货架陈列拍照上传，销售订单上报等应用，提升销售人员执行力和拜访有效性

公司网址：

<http://www.xtion.net/>

玄讯快销100移动营销管理解决方案



行业现状-快消品行业销售团队庞大，终端门店分散，经销商客户层级复杂，管理容易失控且较粗放



Challenges

1. 销售人员巡店拜访行为无法有效过程管控，老是挑店漏访，偷懒不维护，门店动销难以提高，如何提升销售效率？
2. 门店促销执行和产品陈列情况，无法真实、实时掌控，如何避免促销费用被挪用？
3. 流通客户的订单量大，订单处理低效，同时对经销商的库存与分销情况难以及时获取和掌握，如何保证经销商的出货量？

Ideal Solution

1. APP获取拜访计划，销售人员按流程执行拜访“八步骤，规范销售行为，直观拜访进度管控，标准化执行落地，及时发现销售问题
2. APP获取终端费用投放方案，销售人员上报门店生动化陈列照片，及时费用实投举证，后台智能分类汇总，多维度呈现促销陈列照片，提供财务人员核销费用预算
3. 经销商采购订单闭环管理，在线下单、跟踪配送状态和收货确认，提高订单处理效率，系统根据采购、分销、盘点统计库存，自动生成进销存报表，及时统计渠道理论库存和货流情况

Desired Outcomes

1. 实现精细化的巡店拜访过程管理，有效提高销售执行力和维系门店客情，提高门店动销
2. 帮助企业实时采集门店数据，全程监控终端销售表现和陈列费用落实，保证促销费用花在刀刃上
3. 帮助企业建立自有B2B电商采购平台，加速采购订货流程，提高经销商客户满意度，有效整合渠道客户资源



玄讯快销100移动营销管理解决方案



终端管理可视化，人员管理精细化，费用管理透明化，订单管理实时化

真实

- 拜访进度与走访轨迹一目了然
- 工作执行质量有图有真相

有效

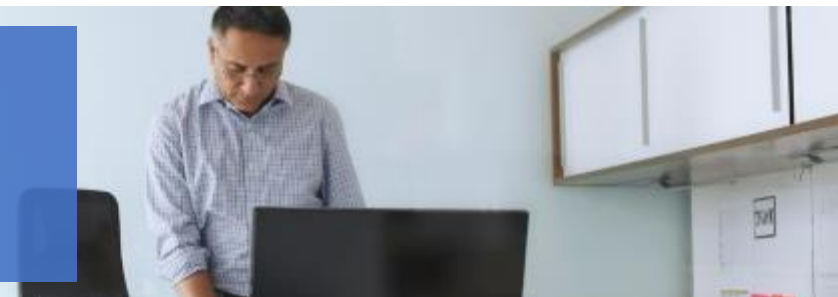
- 业务行为规范化，提高销售执行力
- 提升客户满意度和销售网点的掌控力度

即时

- 一线市场数据实时采集上传，快速汇总分析
- 实时订单采集和转单配送处理，加速产品流通

帮助快消品企业获得有效的销售行为管理和终端市场动态管理，提高销售执行力和终端掌控力，实现企业运营效率改善和终端销量提升

玄讯快销100移动营销管理解决方案-基于微软Azure云



基于微软Azure云的玄讯快销100移动营销管理解决方案，帮助企业直接实现高可靠、低成本、高安全的信息化建设目标

Solution Alignment

高可靠

- 高可靠的系统性能，支持最高50万并发，99.99%正常在线率



低成本

- 成本领先的云服务：可以部署于Azure云，大幅降低总体成本



高安全

- 企业级数据安全，采用128位加密证书（SSL）加密一切链路信息



恒大冰泉



恒大冰泉在2013年9月正式推出市场，短时间内创造了57亿的销售额。恒大冰泉借助玄讯快销100构建创新移动营销管理体系，通过终端管理、经销商管理、费用管理、促销管理系统推动市场工作改善，加强对人员、门店、经销商、订单、费用、促销活动等及时、全面、高效管理。

成果展示

- 1、通过销售管理平台引导业代实现标准化和简便化的拜访动作，提高拜访效率，提高销售执行力。
- 2、通过经销商管理平台在线获取经销商采取订单和分销订单，实现对一线经销商进销存的及时掌控。
- 3、通过费用系统实现“费用预算-费用审批-费用执行-费用核销”的电子化闭环管理流程，核销资料自动匹配费用预算方案，快速完成一键核销。
- 4、通过促销系统实现促销人员移动招聘，统一任务分配和数据采集管理，促销人员售点现场的出勤管理，以及快速核检促销业绩。

解决方案部署信息

项目	
目标行业	快消品
关键词	移动CRM、SFA、快消CRM、销售管理、销售自动化
区域	全国
支持语言	简体中文
主要面对客户的部门	CMO marketing 70% ; IT 30%
解决方案运行的平台	Azure
主要使用Azure功能	HDInsight, Web Service, Cloud Service, SQL PaaS, IoT Hub, VM, Storage, PowerBI
应用部署模式	SaaS: Multi Tenant 单独部署在Azure上: Single Tenant
联系人	姓名: 电话: 邮箱: 建议销售、市场各留一位联系人, 此外若在其他国家/区域有分支机构与微软合作, 请在OCP Catalog上每个区域制定相应联系人

